



**Межрегиональные
исследования
в общественных науках**

**Министерство
образования и науки
Российской
Федерации**

**ИНО-центр
(Информация. Наука.
Образование)**

**Институт имени
Кеннана Центра
Вудро Вильсона
(США)**

**Корпорация Карнеги
в Нью-Йорке (США)**

**Фонд Джона Д.
и Кэтрин Т. Мак-Артуров
(США)**



Данное издание осуществлено в рамках программы «Межрегиональные исследования в общественных науках», реализуемой совместно Министерством образования РФ, ИНО-центром (Информация. Наука. Образование) и Институтом имени Кеннана Центра Вудро Вильсона при поддержке Корпорации Карнеги в Нью-Йорке (США), Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Мак-Артуров (США). Точка зрения, отраженная в данном издании, может не совпадать с точкой зрения доноров и организаторов Программы.

Старопромышленные регионы: перспективы и ограничения социально-экономической модернизации

Коллективная монография

Ответственный редактор
Д. В. Нестерова

Екатеринбург
Издательство
Уральского университета
2006

ББК У04(2)8

С 773

*Печатается по решению Совета научных
кураторов программы «Межрегиональные
исследования в общественных науках»*

Ответственный редактор
доктор экономических наук, профессор *Д. В. Нестерова*

Рецензенты:
доктор исторических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики УрО РАН профессор *В. Л. Берсенов*
доктор экономических наук,
профессор экономического факультета МГУ *В. И. Маршев*

Книга распространяется бесплатно

Старопромышленные регионы: перспективы и ограниче-
С 773 **ния социально-экономической модернизации: Коллективная**
моногр. / Отв. ред. Д. В. Нестерова. — Екатеринбург: Изд-во
Урал. ун-та, 2006. — 136 с.

ISBN 5-7525-1535-1

В монографии представлены результаты исследований в области теории и практики модернизации старопромышленных регионов, проведенные в рамках проекта Уральского МИОНа «Формирование новой корпоративной культуры в условиях старопромышленного региона».

Среди авторов монографии ведущие исследователи Российско-американского института экономики и бизнеса УрГУ и Факультета международных отношений УрГУ.

ББК У04(2)8

ISBN 5-7525-1535-1

© ИНО-Центр, 2006
© УрМИОН, 2006
© Коллектив авторов, 2006
© Издательство Уральского
университета, 2006

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Методологические принципы анализа экономики старопромышленного региона. <i>Д. В. Нестерова</i>	8
Глава 2. Опыт изучения старопромышленных регионов Зарубежной Европы. <i>А. В. Степанов, Л. Ф. Луна-</i> <i>кова, М. О. Гузикова</i>	28
Глава 3. Развитие транспорта как фактор модернизации старопромышленного региона. <i>О. Н. Дунаев</i>	51
Глава 4. Роль прямых иностранных инвестиций в модерни- зации старопромышленного региона. <i>Д. В. Несте-</i> <i>рова, О. С. Мариев, И. В. Щавровский</i>	69
Глава 5. Специфика корпоративных отношений на предприятиях старопромышленного региона. <i>Л. С. Ружанская, Дм. В. Крутиков</i>	87
Сведения об авторах	131

Предисловие

Экономические реформы 1980–1990-х годов вернули Россию на «общемировой вектор развития», разрешив многие проблемы, волновавшие экономистов «социалистической» экономики, и привнеся огромное число новых, как характерных для стран с рыночной экономикой, так и относящихся к «переходному периоду». Одной из таких «общих» проблем является сложность с реформированием и модернизацией старопромышленных регионов, которые долгое время (начиная с промышленной революции в западных странах, а также советской индустриализации) были ведущими индустриальными центрами страны, однако в условиях перехода стран к постиндустриальному этапу экономического развития теряют многие свои преимущества и оказываются аутсайдерами экономического роста. Более того, некоторые конкурентные преимущества прежнего периода оказываются факторами, способствующими депрессии и стагнации.

Экономическая нестабильность и негативные ожидания, плохая социально-экономическая ситуация, свойственные регионам старопромышленного типа, ведут к увеличению напряженности в обществе на фоне усиления других негативных тенденций (рост преступности, наркомании и т. п.). На Западе это наблюдалось в 1970–1980-е годы в Детройте (Мичиган, США), во многих «угольных» и «ткацких» графствах Великобритании, в Эльзасе и Лотарингии во Франции, в районах Саара, Рура, Штутгарта и Саксонии в Германии и т. д. В 1990-е годы с этим столкнулись многие промышленные регионы России, имеющие «старопромышленную» структуру хозяйства, слабо ориентированную на развитие инновационных отраслей промышленности

и сектора услуг. Экономический подъем в России в начале 2000-х годов скрыл эту проблему (за счет восстановления прежде всего отраслей сырьевой направленности и первичной переработки), однако не остановил ее углубление за счет добавления новых симптомов «голландской болезни».

В настоящей коллективной монографии собраны статьи экономистов и специалистов в области международных отношений, рассматривающих как теоретические принципы анализа подобных проблем, так и накопленный в России (прежде всего в Уральском старопромышленном регионе) и за рубежом практический опыт. Отдельно анализируются такие факторы, как развитие транспортной инфраструктуры и привлечение прямых иностранных инвестиций, что дополняется рассмотрением сложившейся ситуации с корпоративным управлением в акционерных обществах Уральского региона.

Представленная работа, безусловно, не претендует на всеохватность материала и универсальность рецептов решения возникающих в старопромышленных регионах проблем. Однако авторы надеются, что результатом монографии будет расширение круга дискуссии по выявленным проблемам и использование представленных рекомендаций как в сфере региональной политики, так и в деятельности отдельных фирм.

Глава 1

Методологические принципы анализа экономики старопромышленного региона

Экономика старопромышленного региона характеризуется таким качественным признаком, как доминирование в ее структуре технологического уклада, сформированного вокруг отраслей первой стадии индустриализации (угольная, металлургическая, основная химия и т. п.), развивавшихся с последней трети XIX столетия до 1960–1970 гг.

Основу данного технологического уклада образует использование угля как преимущественного источника энергии, в качестве главного конструкционного материала здесь выступает сталь и изготовленный из нее прокат, важнейшим видом сухопутного транспорта является железнодорожный¹, а преобладающей формой организации производства — комбинат, организованный по принципу последовательной или комплексной обработки ресурса. Данный технологический уклад ориентирован на использование так называемых массовых, или стандартных, ресурсов и универсального оборудования, его функционирование связано с развитием электротехнического машиностроения и электрификации общественного производства. Механизация производственных процессов здесь носит «точечный» характер и предполагает использование рабочей силы, имеющей (в качестве достаточного) общее начальное образование.

Доминирование того или иного технологического уклада определяет не только структурно-отраслевые пропорции экономики, занятость населения, преобладающий тип расселения, но и социально-типологические характеристики субъектов хозяйствования, определен-

ные типы экономического поведения, модели управления ими, стереотипы и ценностные установки. Характеризуя единство материально-технической, организационно-экономической и социально-культурной составляющих общественного развития, технологический уклад является самовоспроизводящейся целостностью, вследствие чего развитие экономики происходит путем последовательной смены технологических укладов.

Уральский экономический регион, основными направлениями специализации которого являются горнодобывающая промышленность, металлургический, химико-лесной, топливно-энергетический комплексы, относится к старопромышленным регионам. Он имеет исторически сложившийся производственно-экономический комплекс, ядро которого образуют отрасли первых стадий индустриализации. Во многом Уральский экономический регион был сформирован как замкнутая система, как единый территориально-производственный комплекс страны со значительными межобластными потоками сырья и готовой продукции, интенсивной межобластной миграцией населения, общими транспортными коммуникациями².

К концу 1980 — началу 1990-х гг. экономика Уральского экономического региона была «отягощена» такими проблемами, острота которых нарастала, как постепенное истощение запасов полезных ископаемых и ухудшение условий их добычи, высокий уровень износа основных производственных фондов, угрожающее состояние окружающей среды³, большие масштабы антропогенных, преимущественно техногенных, воздействий экономики с «сырьевой» ориентацией на природу.

Начало рыночных реформ обнаружило другой блок проблем, связанный с тем, что поскольку Уральский экономический регион развивался как единый территориально-производственный комплекс, постольку сложилась глубокая специализация отдельных его областей, которая определяла преобладание либо промышленного, либо сельскохозяйственного производства, а в структуре промышленности — доминирование тех или иных групп отраслей. Так, например, специфику отраслевой структуры Челябинской и Свердловской областей определяла специализация на выпуске продукции черной металлургии, а топливный комплекс был представлен в Республике Башкортостан, Оренбургской и Пермской областях. На выпуске продукции цветной металлургии специализируются Свердловская область, Республика Башкортостан, на лесной и деревообрабатывающей промышленности — Пермская и Свердловская области, на продукции растениеводства и живот-

новодства — Оренбургская, Курганская области, Республика Башкортостан и Удмуртская Республика. Выпуск машиностроительной продукции составлял основу отраслевой структуры Свердловской, Челябинской, Пермской областей, Удмуртской Республики и Республики Башкортостан. В целом экономика Уральского экономического региона отличалась высоким удельным весом предприятий, входящих в оборонно-промышленный комплекс (ОПК) страны.

Из этого следуют, по крайней мере, два обстоятельства. Первое заключается в том, что предприятия, находясь в едином территориально-производственном комплексе, создавались как часть «единой фабрики», что предопределяло высокую специфичность большей части их активов, значимость кооперационных «цепочек» для получения синергетического эффекта. Значительные межобластные потоки сырья и готовой продукции между предприятиями региона свидетельствовали о достаточно крепких связях «поставщик — покупатель», об определенной адекватности административных механизмов контроля и координации деятельности для такого рода организаций, построенных по принципу региональных сетей, в которых решения о размещении ресурсов принимались в соответствии с критериями эффективности, свойственными административной системе.

Процессы трансформации плановой экономики в рыночную, существенным содержанием которых выступают массовая приватизация государственной собственности, либерализация цен, торговли и в целом хозяйственной жизни, не могли не сопровождаться «пересмотром» ранее сложившихся хозяйственных связей. Следовавший разрыв старых хозяйственных связей, установленных административным путем, и поиск новых, уже на принципах рыночной целесообразности, сопровождался ростом транзакционных издержек, падением объемов промышленного производства.

Разделение специфических активов в ходе приватизации на отдельные экономически самостоятельные единицы, предшествовавший массовой приватизации распад СССР и трансформация экономического пространства привели к широкой распространенности двусторонней монополии как структуры рынка со всеми вытекающими из этого последствиями⁴.

Второе обстоятельство заключается в том, что в силу сложившегося разделения труда и глубокой специализации субъектов РФ, входящих в Уральский регион, предприятия отдельных отраслей, находясь в едином территориально-производственном комплексе, были размещены весьма неравномерно. Есть все основания говорить о том,

что Уральский регион отличается неоднородностью и неравномерностью социально-экономического развития субъектов РФ, входящих в него. В свою очередь, это свидетельствует о том, что экономика региона по-разному должна была «откликнуться» на вызовы рыночной трансформации, а также на необходимость глубокой структурной перестройки в направлении постиндустриального типа экономического развития. Следовательно, входящие в Уральский экономический регион субъекты РФ имели разные стартовые условия, а потому движение по пути рыночной трансформации не могло идти с одинаковой скоростью и глубиной реформирования.

Одной из характерных черт старопромышленного региона является также наличие большого количества монопрофильных городов и поселений с высокой концентрацией производства на малом количестве предприятий. Ограниченный выбор рабочих мест наряду с глубокой привязанностью работников к месту проживания и работы создает условия для замкнутости локальных рынков труда, свидетельствует о наличии «эффектов монополии». В свою очередь, это приводит к формированию определенных поведенческих стратегий, когда деятельность экономических агентов, преследующих свои частные интересы, не обеспечивает эффективное распределение и перераспределение ресурсов. В целом низкий уровень мобильности факторов производства в силу деформации поведения экономических агентов и, в частности, низкий уровень трудовой мобильности населения (с точки зрения потребностей рыночной экономики) не способствуют формированию нового, диверсифицированного типа структуры экономики.

Таким образом, с началом рыночной трансформации в старопромышленных регионах обнаружился ряд новых проблем и противоречий:

— «утяжеленная» отраслевая структура экономики, когда две трети промышленного потенциала сосредоточено в отраслях первичного сектора, в топливно-энергетическом комплексе с их монопродуктовой направленностью и которые по своим технологическим особенностям должны быть организованы по принципу «единой фабрики», находится в явном противоречии с такими требованиями рыночной организации, как многообразие продуктов, свобода выбора и конкуренция;

— высокая доля предприятий ОПК, деятельность которых также не ориентирована на рыночный спрос, а направлена на выполнение государственного заказа, так как именно он, как правило, является единственным потребителем военной техники и крупнейшим поку-

пателем вооружений, с одной стороны, и сокращение государственного финансирования, предъявление к предприятиям ОПК требования рыночной эффективности — с другой;

— требование мобильности факторов производства, в первую очередь такого фактора, как труд, с одной стороны, и существующий тип фабрично-заводского расселения в сочетании с неразвитостью отраслей социальной, транспортной и рыночной инфраструктуры — с другой;

— недостаток «социального капитала», под которым понимаются социальная структура и структура стимулов для экономических агентов, аккумулирующихся в понятии «проблемная зависимость от траектории предшествующего развития» (Д. Норт), когда сформировавшаяся система правил меняется с большим трудом, даже если был совершен неправильный институциональный выбор.

Следовательно, для старопромышленных регионов характерно как обострение традиционных проблем⁵, связанных с критическим состоянием окружающей среды, истощением природных запасов и ухудшением условий их добычи, уровнем техногенной нагрузки, необходимостью реструктуризации экономики в направлении высокотехнологичных и экологически чистых отраслей, так и появление новых, обусловленных процессами трансформации планово-регулируемой экономики в рыночную.

Эти регионы в наибольшей степени пострадали от разрыва прежних экономических связей, сокращения государственных заказов на продукцию ОПК, сжатия совокупного, в том числе инвестиционного, спроса, изменения уровня относительных цен. Достаточно сказать, что масштабы сокращения физических объемов промышленного производства, например, в Уральском экономическом регионе за годы реформ огромны. Если 1990 г. взять за 100 %, то в 1991 г. индекс производства промышленной продукции составил 98 %, в 1992 — 81 %, 1993 — 70 %, 1994 — 54 %, 1995 — 50 %, 1996 — 46 %, 1997 — 45 %, 1998 — 42 %, 1999 — 45 %.

Динамика промышленного производства по отдельным областям, входящим в Уральский экономический район (УЭР) (табл. 1.1), свидетельствует о существенных различиях в глубине и продолжительности трансформационного спада, что обусловлено различной отраслевой специализацией и, следовательно, возможностями адаптации предприятий к рыночным процессам — сдвигам в структуре спроса и уровне относительных цен, возможностям экспорта и импорта продукции.

Таблица 1.1

Индексы промышленного производства, %*

Регион	В среднем за год 1991–1995	К предыдущему году					
		1995	1998	1999	2000	2001	2002
Российская Федерация	87	97	95	111	112	105	104
<i>Области УЭР:</i>							
Свердловская	85	97	91	110	116	111	104
Пермская	90	100,2	92	114	112	106	100,2
Челябинская	86	93	88	13	116	102	102
Оренбургская	91	97	95	106	112	102	110
Курганская	83	94	102	100,2	107	90	93
Республика Башкортостан	91	100,3	97	107	108	106	103
Удмуртская Республика	85	86	99,1	108	119	99	106

* Составлено по: Промышленность России, 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. С. 64–65; Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 416–417.

Данные таблицы показывают, что в период с 1991 по 1995 г. только три субъекта РФ, входящих в Уральский экономический район, — Пермская, Оренбургская области и Республика Башкортостан — имели спад промышленного производства несколько ниже, чем в среднем по России, что объясняется преобладанием в структуре промышленности этих территорий предприятий топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Во всех других субъектах РФ показатели спада промышленного производства были выше, чем в среднем по Российской Федерации. При этом в трех субъектах РФ — Свердловской, Челябинской областях и Удмуртской Республике — спад промышленного производства оказался практически на одном уровне (85–86 % в среднем за 1991–1995 гг.), что также объясняется схожестью отраслевой структуры экономики. Самое большое снижение объема промышленного производства в рассматриваемый период зафиксировано в Курганской области (85 %).

После финансового кризиса 1998 г. наблюдается повсеместно заметный рост промышленного производства, за исключением Курган-

ской области, где уровень физического объема промышленного производства практически не изменился (100,2 % в 1999 г. по отношению к 1998 г.). И только в двух субъектах РФ — Пермской и Челябинской областях — темпы роста выше, чем в среднем по России. Отмечая ежегодный рост физических объемов промышленного производства в областях Уральского региона, приходится признать, что он носит неустойчивый и неравномерный характер.

О существенных различиях в социально-экономических последствиях рыночных реформ для экономики отдельных областей, входящих в Уральский экономический регион, свидетельствуют данные о динамике доходов населения, о доле населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, и уровне безработицы.

В табл. 1.2 приведены данные о динамике уровня безработицы, полученные по материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости. Обратим внимание, что уровень безработицы в Российской Федерации увеличивается, причем значительно в период с 1993 до 1998 г. включительно (с 5,9 до 13,2 %, соответственно). Начиная с 1999 г. отмечается постепенное снижение этого показателя — с 13,0 до 8,0 %. В Уральском экономическом районе динамика уровня безработицы имеет определенные отличия. Во-первых, ни в одной из областей, входящей в УЭР, уровень безработицы не превышает значения, достигнутого в среднем по России в кризисном 1998 г.; исключение составляет Республика Башкортостан, в которой практически зафиксирован тот же самый показатель (13,3 %). Во-вторых, в годы, предшествующие финансовому кризису, этот показатель стабильно был хуже только в Удмуртской Республике, тогда как в других субъектах РФ — Свердловской, Челябинской и Курганской областях — уровень безработицы был выше, чем в среднем по России, только в отдельные годы. В-третьих, общероссийская тенденция снижения уровня безработицы, начиная с 1999 г., наблюдается лишь в четырех регионах УЭР (Челябинской и Курганской областях, Удмуртской Республике и Башкортостане), в других субъектах РФ — Свердловской, Пермской и Оренбургской областях — только начиная с 2000 г. В-четвертых, в отличие от устойчивого (после 1999 г.) снижения уровня безработицы в целом по России, в ряде областей Уральского экономического района (Свердловской, Пермской, Оренбургской областях и Удмуртской Республике) уровень безработицы снова повышается в 2002 г. по сравнению с 2001 г.

Представляется, что отмеченная динамика показателя уровня безработицы именно в этих регионах свидетельствует о более глубоких

Уровень безработицы, %*

Регион	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Российская Федерация	5,9	9,5	11,8	13,2	13,0	10,5	9,1	8,0
Области УЭР:								
Свердловская	6,2	8,5	10,2	10,5	13,8	10,0	7,7	8,4
Пермская	5,7	9,0	11,1	12,7	13,9	10,4	6,9	9,1
Челябинская	6,5	8,2	9,5	12,4	11,8	8,1	8,7	6,4
Оренбургская	3,3	7,5	9,5	12,7	13,6	11,8	8,5	10,3
Курганская	5,6	8,4	12,5	12,9	12,6	13,2	13,3	10,7
Республика Башкортостан	4,3	7,8	11,2	13,3	12,1	11,5	10,7	8,3
Удмуртская Республика	6,2	11,6	12,1	12,6	11,3	9,3	7,5	7,9

* Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 115–116.

процессах трансформации и реструктуризации экономики, происходящих в этих регионах в направлении требований рыночной экономики. Укажем в этой связи, что, например, в Свердловской области физический объем оборота розничной торговли вырос в 2000 г. на 13,9 % по сравнению с 1999 г., в 2001 г. — на 16,7 %, а в 2002 г. — еще на 20,6 %.

За последнее десятилетие произошли значительные изменения, главными из которых являются сдвиги в структуре валового регионального продукта, характеризующие развитие новых секторов экономики, форм бизнеса и предпринимательства, рыночно-ориентированные сдвиги в распределении рабочей силы, а также изменения в межотраслевых пропорциях экономики региона. В табл. 1.3 показано изменение отраслевой структуры валового регионального продукта: увеличивается доля производства услуг, сокращается удельный вес производства товаров. Обращает на себя внимание то, что доля сектора, производящего услуги, во всех субъектах РФ, входящих в УЭР, все еще заметно ниже, чем в среднем по России. Доля производства товаров в структуре валового регионального продукта (ВРП) везде превышает половину, а в Оренбургской области и Удмуртской Республике она составляет более 60 %.

Таблица 1.3

Отраслевая структура валового регионального продукта, %*

Регион	1995		2000		2001	
	Производ- ство товаров	Произ- водство услуг	Производ- ство товаров	Произ- водство услуг	Производ- ство товаров	Произ- водство услуг
Российская Федерация	53,3	38,1	47,6	45,0	46,6	46,1
<i>Области УЭР:</i>						
Свердловская	53,2	36,3	56,6	37,4	54,7	39,9
Пермская	50,2	40,7	56,7	39,0	51,4	40,5
Челябинская	58,7	32,8	59,0	30,1	57,6	35,7
Оренбургская	56,4	33,1	66,0	28,4	62,0	30,6
Курганская	64,2	30,2	49,8	45,8	51,3	43,6
Республика Башкортостан	62,0	31,6	61,3	29,7	58,0	32,4
Удмуртская Республика	60,3	32,5	66,4	29,2	61,1	33,1

* Составлено по: Регионы России: Стат. сб.: В 2 т. / Госкомстат России. М., 1998. Т. 2. С. 24–25; Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 324–325.

О существенных сдвигах в структуре экономики Уральского региона свидетельствуют также изменения в сферах занятости населения. Данные табл. 1.4 показывают, во-первых, заметное сокращение удельного веса населения, занятого в отраслях промышленности. Так, например, в Свердловской области доля работников, занятых в промышленности, сократилась с 41 до 31,8 %, в Удмуртской Республике — с 39,5 до 28,8 %.

Во-вторых, отрасли промышленности по-прежнему являются основными сферами занятости населения (это характерно для Свердловской, Пермской, Челябинской областей, Удмуртской Республики).

В-третьих, за рассматриваемый период выросла доля занятых в сфере услуг, и прежде всего в торговле и общественном питании. При этом обращает на себя внимание тот факт, что доля занятых в этом секторе экономики выросла практически так же, как и в среднем по России, в Свердловской и Пермской областях, Удмуртской Республике (с 7,6 до 16,4 %, с 7,6 до 16,1 % и с 7,1 до 15,8 %, соответственно). В других субъектах РФ, входящих в Уральский эконо-

Таблица 1.4

Распределение численности занятого населения по отраслям экономики, % от общей численности занятых*

Отрасль экономики	Российская Федерация			Свердловская область			Пермская область			Челябинская область		
	1990	1997	2002	1990	1997	2002	1990	1997	2002	1990	1997	2002
Промышленность	30,3	23,0	22,2	41,0	32,2	31,8	36,0	26,8	28,4	39,5	31,6	31,3
Сельское и лесное хозяйство	13,2	13,7	12,2	6,4	5,4	6,4	9,7	9,4	7,6	9,1	9,2	9,1
Строительство	12,0	8,7	7,6	11,4	7,3	6,3	10,9	8,3	8,3	10,6	8,4	6,7
Транспорт и связь	7,7	7,9	7,7	6,5	8,2	6,6	7,7	7,9	8,1	7,0	6,6	7,5
Торговля и общественное питание	7,8	13,5	16,6	7,6	13,9	16,4	7,6	16,3	16,1	7,5	13,2	13,3
ЖКХ	4,3	5,2	4,9	4,2	6,1	5,5	4,4	5,2	4,2	4,7	5,5	5,6
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	5,6	6,8	7,0	5,6	7,2	6,8	5,9	6,9	6,9	5,7	6,9	6,9
Образование, культура и искусство, наука	13,3	13,3	12,6	12,1	13,0	11,9	12,8	13,4	12,9	11,3	12,9	11,8
Прочие отрасли	5,8	7,9	9,2	5,2	6,6	8,3	5,0	5,9	7,5	4,6	5,7	7,8

* Составлено и рассчитано по: Регионы России: Стат. сб.: В 2 т. / Госкомстат России. М., 1998. Т. 2. С. 75-76; Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 86-89.

Окончание табл. 1.4

Отрасль экономики	Оренбургская область			Курганская область			Республика Башкортостан			Удмуртская Республика		
	1990	1997	2002	1990	1997	2002	1990	1997	2002	1990	1997	2002
Промышленность	26,6	20,9	21,1	26,2	20,0	20,4	29,9	25,9	23,2	39,2	29,5	28,8
Сельское и лесное хозяйство	18,9	19,1	20,1	22,3	24,1	24,8	16,7	17,1	17,5	13,1	13,5	13,8
Строительство	11,8	9,0	7,0	10,6	7,5	3,8	12,9	6,0	8,7	10,6	6,9	6,2
Транспорт и связь	9,0	7,8	8,4	7,2	5,6	6,5	6,3	10,0	5,8	5,5	5,9	5,8
Торговля и общественное питание	7,7	12,0	11,8	7,8	11,4	13,6	7,2	10,2	12,7	7,1	14,6	15,8
ЖКХ	3,8	5,0	4,8	3,5	3,3	3,6	3,4	4,1	4,6	3,6	4,0	3,4
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	5,6	7,5	7,6	5,3	7,3	7,2	5,4	6,6	6,7	5,4	7,5	7,2
Образование, культура и искусство, наука	11,3	11,7	11,5	11,7	13,2	12,0	12,8	13,9	13,6	11,2	12,7	12,1
Прочие отрасли	5,3	6,9	7,7	5,4	7,7	8,1	5,4	6,3	7,2	4,3	5,4	6,9

мический район, доля занятых в сфере торговли и общественного питания ниже.

Вместе с тем сдвиги в отраслевой структуре экономики, происшедшие за годы рыночных реформ, свидетельствуют о дальнейшем «утяжелении» структуры экономики, об увеличении удельного веса отраслей, характерных для первой стадии индустриализации и образующих ядро старопромышленного региона. Следовательно, как и прежде, экономический рост базируется на эксплуатации ранее задействованных (доступных) факторов производства.

Данные табл. 1.5 показывают, что по-прежнему специфику отраслевой структуры Челябинской и Свердловской областей определяет специализация на выпуске продукции черной и цветной металлургии, на долю которых приходится, соответственно, 60,6 и 48,3 %. Высокий удельный вес отраслей топливно-энергетического комплекса представлен в Республике Башкортостан (46,7 %), Оренбургской (58,4 %) и Пермской областях (38,4 %), Удмуртской Республике (36,6 %).

Для экономики России в целом характерна высокая доля отраслей, образующих технологическое ядро первой стадии индустриального развития. Структурные сдвиги в производстве промышленной продукции не являются принципиальными. С 1997 по 2002 г. удельный вес топливной, металлургической отраслей, а также отраслей основной химии снизился с 55,1 до 53,8 %, а удельный вес отраслей машиностроения и металлообработки увеличился с 18,8 до 20,1 %.

В экономике Уральского региона отмеченные сдвиги проявились только в двух субъектах РФ — Свердловской области и Республике Башкортостан. В период с 1997 по 2002 г. доля топливно-энергетической, металлургической, химической и нефтехимической отраслей уменьшилась в Свердловской области с 63,5 до 62,8 %, а в Республике Башкортостан — с 67,2 до 66,0 %. За этот же период доля отраслей машиностроения и металлообработки выросла в Свердловской области с 18,1 до 21,3 %, а в Республике Башкортостан — с 10,8 до 17,4 %.

В двух субъектах РФ — Челябинской и Оренбургской областях — произошло заметное увеличение за рассматриваемый период удельного веса отраслей, образующих технологическое ядро первой стадии индустриального развития, с 64,1 до 70,8 % и с 72,1 до 81,0 %, соответственно. В Челябинской области это произошло за счет существенного роста удельного веса черной и цветной металлургии в структуре экономики, а в Оренбургской области — за счет роста доли топливной отрасли. В этих же регионах наблюдается снижение доли от-

Таблица 1.5

Отраслевая структура производства промышленной продукции, %*

Отрасль экономики	Россий- ская Феде- рация		Свердлов- ская область		Пермская область		Челябин- ская область		Оренбург- ская область		Курган- ская область		Республика Башкортос- тан		Удмуртская Республика	
	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002	1997	2002
Электроэнергетика	17,1	11,8	15,9	11,4	18,4	12,8	13,6	8,5	12,7	10,7	23,0	23,3	12,7	11,2	14,4	8,7
Топливная	17,4	19,9	0,5	0,2	19,0	25,6	2,1	0,8	37,4	47,7	—	—	37,7	35,5	17,9	27,9
Черная металлургия	7,9	8,1	26,2	22,7	3,8	4,2	43,3	53,4	15,0	12,1	0,5	1,0	1,9	2,1	6,6	4,2
Цветная металлургия	5,5	7,7	17,4	25,6	4,6	4,8	3,9	7,2	5,9	9,0	—	0,6	1,6	2,3	6,5	4,8
Химическая и нефтехимическая	7,2	6,3	3,5	2,9	17,0	18,2	1,2	0,9	1,1	1,5	7,7	7,1	13,3	14,9	0,6	0,9
Машиностроение и металлообработка	18,8	20,1	18,1	21,3	13,5	14,1	19,6	17,2	12,3	7,7	42,8	47,9	10,8	17,4	30,6	35,6
Лесная, деревообработка, целлюлозно-бумажная	3,7	4,4	2,2	1,9	6,3	7,2	0,9	0,9	0,5	0,3	1,8	1,0	1,7	1,8	3,6	2,6
Стройматериалов	4,1	3,1	5,5	4,5	2,8	1,7	7,1	3,1	4,3	2,9	3,0	1,4	3,8	2,3	3,3	2,3
Стекольная	0,4	0,5	0,3	0,3	0,1	0,1	0,2	0,3	—	0,0	0,1	0,0	0,9	1,2	1,1	1,1
Легкая	1,8	1,5	0,5	0,4	2,2	0,9	0,5	0,6	1,3	0,9	1,7	0,8	1,5	1,4	0,7	0,6
Пищевая	12,4	13,9	7,7	7,4	8,1	7,0	4,7	4,6	6,8	5,8	14,4	11,9	9,6	7,6	10,5	8,9
Мукомольная и комбикормовая	2,1	1,2	1,5	0,6	2,3	1,5	2,0	2,0	2,2	1,1	2,3	4,4	3,1	1,4	3,0	1,3

* Составлено по: Регионы России: Стат. сб.: В 2 т. / Госкомстат России. М., 1998. Т. 2. С. 332–335; Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 418–421.

раслей машиностроения и металлообработки: с 19,6 до 17,2 % в Челябинской области и с 12,3 до 7,7 % в Оренбургской.

В экономике Пермской области увеличилась доля топливной отрасли (на 6,6 процентных пункта) и доля отраслей машиностроения и металлообработки (менее чем на один процентный пункт).

Доминирование в экономике Уральского региона отраслей, образующих технологическое ядро первой стадии индустриального развития, означает сохранение отсталых технологий, в частности, на предприятиях черной металлургии, что оборачивается низким качеством некоторых наиболее дорогих видов конечной продукции и невысоким уровнем передела поставляемых на экспорт изделий.

Как отмечают эксперты⁶, оборудование уральских металлургических предприятий в основном старое, и по качеству отдельных видов особо высокотехнологичной продукции им сложно конкурировать с зарубежными компаниями. Для успешной конкуренции необходимо если не заменить устаревшее оборудование, то хотя бы его модернизировать. Деятельность в этом направлении ведется. Судя по темпам модернизации, уже через пять лет можно ожидать, что уральские компании полностью войдут в технологический уклад, сформировавшийся в мировой стальной индустрии еще в 70-х гг. прошлого века и отвечающий второй ступени процесса индустриализации. Этот уклад характеризуется отсутствием в производстве мартеновских печей (вместо них используются конверторы и электропечи) и повсеместным использованием машин по непрерывной разливке стали. Только после завершения такой модернизации у предприятий появится реальный шанс подумать об инвестициях в оборудование нового поколения. А потому, несмотря на технологическое отставание от западных конкурентов как минимум на 20 лет, у уральских предприятий сохраняются все шансы попасть в следующий технологический уклад.

На волне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, складывающейся в последние годы, компании черной и цветной металлургии успели накопить инвестиционные ресурсы, стали активнее прибегать к займам на фондовом рынке для структурирования бизнеса. Основные изменения происходят в таких направлениях, как выстраивание организационной структуры компаний, повышение управляемости и прозрачности бизнеса, расширение географии сбыта (открытие филиалов за рубежом и приобретение зарубежных производителей).

По итогам 2003 г. главный вклад в прирост выручки внесли компании металлургии (34,3 %), нефтегазовой промышленности (11,5 %),

электроэнергетики (11,1 %), машиностроения (9,1 %), строительства (6,7 %). Эксперты отмечают, что единственным существенным сдвигом в отраслевой структуре экономики региона стал дальнейший прирост доли черной металлургии, составивший 2,3 %⁷.

Приходится признать, что, несмотря на развитие новых секторов экономики, форм бизнеса и предпринимательства, рыночно-ориентированные сдвиги в распределении рабочей силы, экономика Уральского экономического района по-прежнему характеризуется такими чертами, как:

- технологическая многоукладность при доминировании старого промышленного уклада;

- технологическая неоднородность и неравновесность существующих укладов, недостаточный уровень развития сферы услуг и отраслей инфраструктуры;

- наличие «пионеров» и «аутсайдеров» процесса модернизации и реструктуризации;

- расслоение системы ценностей, многообразие социально-типологических характеристик экономических агентов, находящих отражение в понятии «типы рабочей культуры», и адекватных им типов экономического поведения;

- неоднородность системы регуляторов, на которые «откликаются» экономические агенты с разными типами «рабочей культуры»;

- неразвитость базовых элементов рыночной экономики, таких как права собственности и их защита, принципы корпоративного поведения и добровольное исполнение контрактов.

Выделенные особенности экономики Уральского региона позволяют охарактеризовать ее, с одной стороны, как экономику старопромышленного типа, для которой по-прежнему характерны жесткая отраслевая специализация, старый тип расселения, сохранение монопрофильных городов и поселений, адекватный им тип иерархической организации и концентрации власти.

С другой стороны, экономика Уральского региона должна быть охарактеризована как переходная экономика, причем не только с точки зрения замещения устаревшего технологического уклада новым, но и с точки зрения постепенного вытеснения старых информационно-управленческих и мотивационно-телеологических общественных структур новыми, адекватными рыночной системе.

Отмеченная неоднородность и неравновесность экономической системы, описываемой понятием «старопромышленный регион», актуализирует поиск механизмов, способствующих как технологичес-

ким, так и институциональным инновациям, что, в свою очередь, усиливает значимость реализации принципа комплементарности экономических, социальных и институциональных реформ.

Необходим, следовательно, учет ряда политико-экономических факторов объективного и субъективного свойства, которые могут выступить как в роли катализатора процесса модернизации, так и в роли его существенного ограничителя и даже тормоза. Другими словами, дальнейший анализ экономики старопромышленного региона в целях формирования механизмов его модернизации и повышения конкурентоспособности предполагает опору на следующие методологические принципы.

Во-первых, движение к рынку разных секторов экономики, принадлежащих к разным технологическим укладам, осуществляется с разной скоростью. При этом следует иметь в виду, что стратегия догоняющего развития должна соответствовать самому передовому технологическому укладу. Здесь нужно обратить внимание на важный сдвиг, имеющий значение при выборе стратегии догоняющего развития⁸. Так, например, при осуществлении политики ускоренной индустриализации необходимо было ориентироваться на особенности данной фазы экономического роста и в соответствии с ней определять отраслевые приоритеты и перераспределять в их пользу ресурсы. В постиндустриальной экономике с ее требованиями гибкости технологий, изменчивости среды модель догоняющего развития оказывается принципиально иной, ориентированной на стимулирование адаптационных возможностей экономических агентов к меняющимся вызовам времени через усиление их мобильности, и должна быть построена в логике либеральной экономики.

Отметим, что лишь в последнее время средний бизнес все чаще рассматривается как основной потенциал экономики. Так, итоги развития экономики в 2003–2004 гг. показывают, что основным двигателем роста уральской экономики становятся предприятия «второго эшелона». Особенно выделяются игроки, ориентированные на внутренний потребительский рынок. Идущие вверх секторы экономики, где по динамике лидирует средний бизнес, — это розничная торговля, полиграфия, лизинг, научные и проектные учреждения, туризм, информационные технологии и телекоммуникации, промышленность металлоконструкций⁹.

А потому, если провести дополнительные инвестиции¹⁰, то появится еще одна группа отраслей, которая является перспективной в долгосрочном периоде. Это розничная торговля, пищевая промышлен-

ность, промышленность стройматериалов, транспорт и сельское хозяйство. Именно средний бизнес может изменить явно сырьевую направленность экономики региона и обеспечить основы долгосрочного экономического роста.

Во-вторых, переход от рыночных факторов, обеспечивающих конкурентоспособность предприятий и экономик (ценовая конкуренция, выстраивание цепочек «производитель — потребитель»), к факторам, обуславливающим технологическое лидерство, среди которых все более заметную роль играют факторы институциональной природы, переносит внимание на создание конкурентоспособных институтов, важнейшим из которых выступает конкурентоспособная структура собственности.

В этой связи обратим внимание на то, что ресурсные факторы конкурентоспособности были наиболее значимой группой в течение XIX и первой половины XX в. Со второй половины XX в. в качестве «ключевого» фактора конкурентоспособности выступают технологии, в том числе управленческие. В настоящее время наиболее значимыми постепенно становятся институциональные факторы и нововведения, важнейшим из которых является реструктуризация компаний, поиск оптимальной структуры отношений собственности, которые определяют возможности использования потенциала ресурсных и технологических факторов конкурентоспособности.

Страны с переходной экономикой, осуществляющие радикальные системные преобразования, реально могут выйти на положительную динамику конкурентоспособности, только преодолев состояние нестабильности. Они сталкиваются дополнительно с таким ограничением в повышении конкурентоспособности, как недостаток или отсутствие социальных и экономических институтов. Важнейшими из них выступают такие, как структура отношений собственности, спецификация прав собственности или отсутствие «дефектов» в правах собственности, принципы корпоративного управления.

Специфика процессов экономической модернизации свидетельствует о ключевой роли, которую играют институты в обеспечении гибкости, мобильности и адаптивности участников конкурентных отношений, необходимых им при осуществлении нововведений в условиях рыночной нестабильности и неопределенности технико-экономических сдвигов, для обеспечения конкурентоспособности. Таким образом, институты, в частности, отношения собственности и их структура, права собственности, их защита, корпоративное поведение, превращаются в важнейший элемент концепции модернизации

как старопромышленных регионов, так и переходной экономики в целом, а следовательно, и достижения ими конкурентоспособности.

В-третьих, особое внимание должно быть уделено формированию тех институтов, без которых рыночная экономика невозможна: это защита прав собственности, соблюдение условий контрактов, принципов корпоративного поведения. Именно эти базовые элементы рыночной экономики прежние институты, адекватные центрально-управляемой экономике, обеспечить не в состоянии. Рассматривая развитие денежного хозяйства и становление товарного рынка, Дж. Хикс писал: «Неудивительно, что от судей, жизненный опыт которых обусловлен нормами традиционного права, не приходится ожидать четких и ясных решений, без которых функционирование рыночной экономики попросту невозможно»¹¹.

В этом смысле российская модель корпоративного управления также отражает не только сложившиеся хозяйственные условия, но и унаследованную от социализма систему норм и правил координации экономических решений в сочетании с неразвитостью системы правовой защиты собственности. Не случайно, в этой связи, способом снижения реальной угрозы перераспределения прав собственности становится создание чрезвычайно непрозрачных структур распределения акционерного капитала в сочетании с высокой степенью персонализации функций контроля внутри российских бизнес-групп¹², когда фактический контроль определяется не столько распределением акций, сколько персональным составом совета директоров.

В-четвертых, необходим отказ как от технократического выбора вариантов экономического развития, так и от «экономократического» подхода, предполагающего, что фундаментальные принципы и законы рыночного поведения должны быть «внедрены» и действовать повсеместно, независимо от политических, социальных, культурных и других особенностей той или иной страны, региона, а все препятствия к их действию следует устранить. В этой связи приведем высказывание Дж. Стиглица, который пишет: «Политические процессы никогда не оставляют технократам полной свободы, и по веской причине: технократы часто упускают из вида важные экономические, социальные и политические аспекты. Реформы, даже в хорошо функционирующих политических и экономических системах, всегда нарушают привычный порядок»¹³.

По мере укрупнения и усложнения хозяйственно-экономической системы резко возрастает роль различных типов регуляторов общественного производства и моделей управления, способных как сти-

мулировать назревающие преобразования, так и тормозить экономические процессы. Поскольку все они так или иначе проходят через человека, постольку особую значимость приобретает проблема динамического сопряжения двух начал в экономическом развитии — объективно-заданного и субъективно-волевого, соотносительности системы индивидуальных мотивов, целей, ценностей, образцов и типов поведения, образующих тот или иной тип культуры, с системой общественных целей, ценностей и регуляторов. Тем самым в фокусе экономического анализа оказывается влияние индивидуального, субъективного выбора на ход экономических процессов. Следовательно, сохраняют всю свою актуальность идеи и М. Вебера, и Дж. Хикса, которые центральную роль в генезисе рыночной экономики отводили процессу формирования человека нового типа.

В-пятых, принцип системности. Требование системного подхода к анализу экономических систем и подсистем, к которым относится и экономика региона, не ограничивается «простой» комплексностью, сводимой к необходимости «инвентаризации всех факторов», влияющих на развитие. Охватывая феномены разной природы — экономические, правовые, политические, национальные, культурные, психологические и т. д., системность предполагает, что в ее рамках собственно экономическая деятельность предстает, во-первых, как вписанная в систему взаимозависимостей временного и пространственного характера; во-вторых, как органическая составная часть более широкой общественной целостности.

Таким образом, выявленная неоднородность и неравновесность экономики старопромышленного региона, наличие в нем предприятий сырьевой и несырьевой направленности, рыночного и нерыночного секторов экономики, адаптированных и неадаптированных к глобальному, мировому рынку и основным геоэкономическим процессам, актуализирует поиск так называемых «коридоров и инструментов адаптации», которые должны быть предметом региональной экономической политики.

Ее основные приоритеты лежат в русле формирования институциональной среды и благоприятного инвестиционного климата, обеспечения мобильности рабочей силы и других факторов производства, транспортно-коммуникационной интеграции в евроазиатское экономическое пространство.

¹ См.: Глазьев С., Львов Д. Остаться вчерашними? // Коммунист. 1989. № 8. С. 20–21.

² См.: Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы тео-

рии, методологии, практики / Под ред. чл.-кор. РАН А. И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2000. С. 60.

³ Регион продолжает занимать первое место в России по валовым выбросам в атмосферу, третье — по сбросам загрязненных сточных вод и количеству накопленных токсичных отходов (Урал на рубеже веков: проблемы и прогнозы социально-экономического развития / Институт экономики УрО РАН / Под общ. ред. А. И. Татаркина. М.: Экономика, 1999. С. 39).

⁴ См.: *Авдашева С.* Бизнес-группы в российской промышленности // *Вопр. экономики.* 2004. № 5. С. 130.

⁵ См.: Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза. М.: Экономика, 2000. С. 58.

⁶ Эксперт. 2004. № 43, 15–21 нояб. С. 140–141.

⁷ Эксперт — Урал. 2004. № 42 (167), 8–14 нояб. С. 41.

⁸ См.: *Гайдар Е., Май В.* Марксизм: между научной теорией и «светской религией» (либеральная апология) // *Вопр. экономики.* 2004. № 6.

⁹ Эксперт — Урал. 2004. № 46 (171), 6–12 дек. С. 53.

¹⁰ На важность такого «общего видения» объектов для инвестирования указывают, в частности, результаты дискуссии, состоявшейся в сентябре 2004 г. в г. Екатеринбурге. Дискуссия проходила в рамках международной конференции по привлечению иностранных инвестиций в экономику Среднего Урала, в которой приняли участие представители руководства и деловых кругов Свердловской области, а также менеджеры известных зарубежных финансовых структур во главе с Крисом Гибсоном-Смитом, председателем правления Лондонской фондовой биржи, ведущей торговой площадки Европы. В ходе дискуссии выявилось существенное расхождение в видении привлекательных объектов для инвестирования со стороны российского руководства и представителей западных финансовых институтов. Российская сторона в качестве конкурентных преимуществ региональной экономики называла богатые сырьевые ресурсы, важнейший транспортный узел, международный аэропорт, множество вузов на территории области, крупные компании — сырьевые экспортеры (СУАЛ, УГМК), составляющие ядро конкурентоспособности региональной экономики. Представители зарубежных инвесторов рассматривали преимущества региона под другим углом зрения — с позиций того, что общемировой тенденцией является бурное развитие мелких и средних предприятий, следовательно, им интересны растущие, нуждающиеся в помощи для реформирования бизнеса компании, не обремененные приватизационным прошлым. Именно такие компании, по мнению западных экспертов, удвоят свой вклад в ВВП России в последующие четыре-пять лет, а потому дальнейшее развитие этого сектора рассматривается ими как приоритетное. В настоящее время в Свердловской области на одну тысячу жителей приходится 6,6 малых предприятий, а на каждую тысячу британцев — 46, японцев — 49,6, итальянцев — 68, американцев — 74,2 (Эксперт — Урал. 2004. № 35 (160), 20–26 сент. С. 16).

¹¹ *Хикс Дж.* Теория экономической истории. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. С. 11.

¹² См.: *Авдашева С.* Бизнес-группы в российской промышленности // *Вопр. экономики.* 2004. № 5. С. 130.

¹³ *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003. С. 175.

Глава 2

Опыт изучения старопромышленных регионов Зарубежной Европы

2.1. Типология старопромышленных регионов Зарубежной Европы

Генезис и развитие феномена старопромышленных регионов тесно связаны с процессом общественного разделения труда в промышленности и, главное, с особенностями его воплощения в территориальной форме, т. е. со сдвигами в географическом разделении труда. В этом процессе можно выделить по меньшей мере четыре этапа, каждый из которых связан с отраслевым и территориальным разделением труда: первый — с разделением труда между сельскохозяйственным и промышленным секторами хозяйства, второй — между группами отраслей внутри индустриального сектора, третий — внутри группы отраслей промышленности и четвертый — с общей «деиндустриализацией» и вхождением в «постиндустриальную» стадию развития.

Как отмечают В. Г. Ким и В. П. Тимошенко¹, «...в мировой науке сложились два основных подхода к анализу старых индустриальных районов... Оба эти подхода выводят в центр своих концепций экономические и связанные с ними социальные проблемы, но по-разному интерпретируют собранный эмпирический материал». Так, с макроэкономических позиций выделяют «симптомный» подход, отражающий депрессивное состояние старопромышленного региона. Его типологическими признаками следует считать низкие доходы населения, высокую безработицу, отрицательное сальдо миграции, низкий рейтинг деловой активности и слабые темпы роста, в том числе в пе-

редовых отраслях². Таким образом, суть первого подхода к особенностям старых индустриальных регионов заключается в социально-политическом анализе многофакторной природы их кризиса и попытке политиков реагировать на эти симптомы, используя рычаги государственного регулирования. Работающие в рамках этой концепции специалисты не придавали значения базисной экономической составляющей упадка старых индустриальных регионов. Можно сказать, что именно такое невнимание предопределило почти повсеместную неудачу вылечить их болезни традиционными инструментами региональной политики³.

Второй подход в общественных науках назван условно «структурным». Принципиальным моментом структурного анализа проблем старых индустриальных регионов является постановка в центр исследований вопросов структурной неадекватности их экономики современным потребностям. Причем сама структурная неадекватность принципиально рассматривается не столько как результат технического или технологического замедления развития, а как следствие этапной, стадийной отсталости индустрии, создававшейся на технологической базе первой промышленной революции, от развивающихся сегодня высокотехнологических отраслей⁴.

В современной территориальной структуре хозяйства промышленно развитых стран имеются районы, которые одними из первых вступили на путь индустриализации. В свое время они играли ключевую роль в размещении промышленности, но, неоднократно претерпев трансформацию отраслевой структуры хозяйства, постепенно утратили ее, хотя и сохранили ярко выраженную промышленную специализацию. Типичными примерами таких районов могут служить Ланкашир, Йоркшир или Западный Мидленд в Великобритании, Северный район, Эльзас и Лотарингия во Франции, Рур, Саар, регион Штутгарт (Баден-Вюртемберг), Саксония в ФРГ, Валлония в Бельгии, Верхняя Силезия в Польше.

Каждый из новых элементов хозяйственной структуры обладал чертами, резко отличавшими его от остальных элементов, в том числе своим набором факторов размещения, которые предопределяли зарождение и последующую концентрацию этого элемента в специфических районах. Поэтому переход от одного этапа развития к другому сопровождался, как правило, перемещением акцентов развития с одних районов на другие.

Тем самым изменения в общественном разделении труда получали отражения в его географическом разделении. Так, промышленная

революция в Германии выразилась сначала в ускоренном росте Северной Рейн-Вестфалии, Саара, Баден-Вюртемберга, затем в развитии отраслей горнодобывающей промышленности, металлургии и металлоемкого машиностроения. Развитие промышленности в Рурской области (на рубеже XIX–XX вв.) расширило число индустриальных районов на западе Германии (Гессен, Шлезвиг-Гольштейн, Рейнланд-Пфальц).

Переход от одного этапа размещения к другому — главная причина образования старопромышленных регионов. Они представлены бывшими передовыми районами, «возглавлявшими» территориальную структуру промышленности на первом и втором этапах и потерявшими свое главенство в связи с переходом на новый этап развития. При этом к их числу нельзя отнести районы, бывшие передовыми на третьем этапе, поскольку место таких районов в современной территориальной структуре хозяйства Зарубежной Европы качественно иное: ведь именно к ним приурочено в основном размещение центров принятия решений — передовых частей промышленности на нынешнем этапе внутриотраслевого разделения труда. Типичные старопромышленные регионы, как правило, не имеют такой перспективы развития или обладают ею в гораздо более узких масштабах. Специализация таких районов основывается на отраслях, чьи периоды ускоренного роста остались далеко позади; переход на инновационный путь отраслей НТР проходит весьма болезненно, сопровождаясь хронической безработицей, поскольку новые отрасли с повышенной производительностью труда не способны полностью аккумулировать накопленные трудовые ресурсы. Подобная динамика — от ключевых позиций в хозяйстве к периферийному положению района — создает тяжелый социально-психологический климат упадка, деградации. В то же время здесь по-прежнему сосредоточен мощный хозяйственный потенциал — высокая концентрация предприятий обрабатывающей промышленности, высокоразвитая инфраструктура, «обильная» рабочая сила довольно высокой квалификации, за много поколений накопившая навыки индустриального труда с его высокой организованностью, дисциплиной и техницизмом. Упадок таких старопромышленных регионов весьма болезненно сказывался на всем хозяйственном развитии европейских стран.

На территории Зарубежной Европы следует выделить прежде всего два типа старопромышленных регионов. Первый из них — наследие первого этапа географического разделения труда в промышленности со специализацией на отраслях легкой индустрии, другой тип —

наследие второго этапа со специализацией на угольно-металлургическом комплексе отраслей.

Многие старопромышленные регионы Зарубежной Европы были основаны на местной угольной базе, но в одних получила развитие тяжелая промышленность (металлургия, металлоемкое машиностроение), в других — текстильная и другие отрасли легкой промышленности. В некоторых районах оба направления специализации развивались сопряженно: либо в двух различных внутрирайонных ареалах, либо совместно, но с преобладанием одного из направлений.

Старопромышленные регионы, базирующиеся на горнодобывающих отраслях, черной и цветной металлургии, металлоемком машиностроительном комплексе, — это Уэльс, Шотландия, Мидленд в Великобритании, Рур и Саар в ФРГ, Лотарингия во Франции, Валлония в Бельгии, Люксембург, Верхняя Силезия в Польше. Металлургия и машиностроение сосредоточены здесь в отдельных ареалах, нередко совпадающих с угольными бассейнами и порою весьма обширных по площади (Рур, Южный Уэльс).

Все перечисленные выше старопромышленные регионы сформировались в основном к началу XX в. Можно выделить три этапа их образования. Самые старые — британские — ведут свою историю с конца XVIII в., непосредственно с начала промышленной революции. Второй этап начался с распространением промышленной революции за пределы Великобритании, когда в первой половине XIX в. сформировались старопромышленные регионы в Руре, Северной Франции и Валлонии (Бельгия). К третьему этапу формирования старопромышленных регионов, который охватывает последнюю треть XIX в., можно отнести Саар, Лотарингию и Люксембург⁵. Их развитие в значительной мере было связано с изменениями в технологии черной металлургии и соответствующими сдвигами отрасли к источникам железной руды. В результате к началу XIX в. все указанные регионы занимали ведущие позиции в экономике своих стран, определяя лицо их промышленности.

Развитие новых отраслей в первой половине XX в. не коснулось большинства старопромышленных регионов. Размещение этих отраслей зависело не от угля и металлов, а главным образом от рынков сбыта готовой продукции, логистических цепей, наличия высококвалифицированных кадров. Исключение представляли лишь Рур⁶ и регион Штутгарт (Баден-Вюртемберг) — районы с более центральным по сравнению с другими районами географическим положением и обладавшие уже довольно разнообразным машиностроением и металло-

обработкой. Именно это объясняет, в частности, быстрый рост автомобилестроения в Баден-Вюртемберге.

Положение старопромышленных регионов в период 30-х г. XX в. осложнялось еще и тем, что сами компании, владеющие местными предприятиями черной металлургии и металлоемкого машиностроения, стали все больше ориентироваться на привозное сырье (прежде всего высококачественную железную руду или концентраты), постепенно перемещать свои мощности к морским портам⁷. Особенно сильно пострадали регионы, не имеющие выхода к морю, — Южная Бельгия, Саар, Лотарингия.

В 80-х гг. XX в. большинство старопромышленных регионов находились в состоянии хронического кризиса. В них значительно выше был уровень безработицы, наблюдалось ухудшение качества жизни и отрицательное сальдо миграции. В ряде старопромышленных регионов Европы — Лотарингии или Сааре — отсутствовал единый крупный центр, развитие в котором сферы услуг и науки могло бы стать стимулом развития всего региона.

Существенным препятствием для трансформации старопромышленных регионов нередко становились особенности их внутренней территориальной структуры. В угледобывающих и металлургических ареалах много небольших городов и поселков, которые могли бы приобрести определенную ценность в период децентрализации промышленности, но именно они отличались, как правило, наихудшим состоянием окружающей среды и качеством жизни. Производственные фонды не могли быть приспособлены для других отраслей и порой затрудняли модернизацию региональной экономики. В центральных частях районов (особенно в Руре и Сааре) для современных крупных предприятий не хватало свободных площадей.

Тяжелое экономическое положение угольно-металлургических старопромышленных регионов заставляло Европейский Союз уделять этим территориям повышенное внимание: они являются объектами региональной политики данной интеграционной группировки. В Великобритании и Франции многие части старопромышленных регионов относятся к так называемым районам развития, а Шотландия, Уэльс и Северный район Франции отнесены к ним полностью. В ФРГ и Бельгии предоставление помощи ограничено небольшими ареалами. Региональная политика этих государств в частности и ЕС в целом направлена, прежде всего, на создание новых рабочих мест. При этом упор делается на привлечение новых «постиндустриальных» отраслей хозяйства. Все страны используют для этого весьма сходные ме-

тоды: оплату части стоимости строительства предприятия или его перевода из другого района, предоставление льготных займов и налоговых льгот, обеспечение информацией, помощь в обучении и переквалификации рабочих, финансовую помощь мелким и средним предприятиям.

Судьба старопромышленных регионов, возникших на базе легкой промышленности, кардинально отличается от характера развития угольно-металлургических районов. Кризисные явления в текстильной и швейной промышленности западноевропейских стран начались еще в годы Первой мировой войны, т. е. существенно раньше, чем в угольной, однако нарастали они не так резко. К середине 50-х гг. XX в. большинство основных районов текстильной промышленности уже не входило в число ведущих экономических районов своих стран, исключая те, которые являлись одновременно и крупными угольно-металлургическими районами (Север Франции, Ланкашир, Йоркшир). Если трансформация топливно-энергетического баланса трех центров экономической мощи, вызвавшая кризис угольной промышленности, а позднее стагнацию в черной металлургии и металлоемком машиностроении, повлекла за собой коренные сдвиги в размещении производительных сил на всех территориальных уровнях, то постепенное сокращение числа рабочих мест в текстильной промышленности, имеющей во многих случаях более низкий коэффициент территориальной концентрации, лишь усугубило «ползучий» кризис этих к тому времени второстепенных районов, не воздействуя столь сильно на пространственную структуру хозяйства в целом.

В отличие от угольно-металлургических районов с профилирующей специализацией, районы легкой промышленности в чистом виде почти не сохранились. Речь идет о крупных в прошлом ареалах концентрации легкой промышленности, наиболее значительными из которых являются Ланкашир и Западный Йоркшир в Великобритании, Лионский район⁸ и Эльзас во Франции, Фландрия в Бельгии, Северная Вестфалия, Южный Вюртемберг, Саксония в ФРГ. Сейчас эти районы относятся к числу наиболее высокоиндустриальных и «постиндустриальных» и имеют существенно более высокую, чем в среднем по стране, долю промышленности в структуре материального производства.

Ряд традиционных районов легкой промышленности оказались привлекательными для частного капитала по ряду причин.

Во-первых, благодаря наличию в них сравнительно дешевой рабочей силы, имеющей традиции и навыки промышленного труда. Важ-

но отметить, что большое распространение здесь имела частичная занятость на производстве при сохранении земельных наделов, а среди работающих высока доля женщин, занятых неполный рабочий день. В Великобритании и ФРГ в начале 90-х гг. XX в. до 25 % всех работающих в текстильной промышленности были заняты неполный рабочий день.

Во-вторых, привлекательной оказалась возможность использовать уже сложившуюся систему расселения без коренной ломки традиционных социально-экономических структур. Эти районы являются преимущественно территориями с распространением малых и средних городов, и главные центры, как правило, доминируют в них не столь резко, как в центральных районах, более характерным является наличие городов с населением 100–200 тыс. человек. В отличие от угольно-металлургических районов плотность населения в них невысока и отсутствует «скученность» населенных пунктов. В малые и средние города таких районов начали все более активно перемещаться не только предприятия трудоемких отраслей промышленности, но и производственные подразделения ряда фирм — научно-исследовательские службы, вычислительные центры, лаборатории и даже штаб-квартиры ТНК.

В-третьих, важным фактором развития этих старопромышленных районов является наличие здесь сложившейся на протяжении многих веков сети дорог производственной инфраструктуры и возможность использовать имеющиеся помещения бывших текстильных предприятий.

В результате некоторые из бывших «текстильных» районов оказались к началу 90-х гг. XX в. в числе наиболее динамично развивающихся территорий Европейского континента, к числу которых следует отнести Южный Вюртемберг (ФРГ), Эльзас и отчасти Лионский район (Франция), Фландрию (Бельгия).

Таким образом, трансформация старопромышленных регионов Зарубежной Европы приобрела необратимый характер, однако стратегический вектор диверсификации и системно-структурной трансформации оказался не тождественным в отношении регионов разного генезиса и таксономического ранга.

2.2. Структурная трансформация Штутгартской агломерации: от старопромышленного развития к деиндустриализации

В настоящий период наблюдается изменение в понимании пространства вследствие процессов глобализации/регионализации. Если в эпоху национальных государств мы мыслили категориями территорий и их границ, то в глобализующемся мире семантика пространства изменилась. Сегодня принято говорить о потоках, о сетевом пространстве, в котором регионы играют роль структурообразующего момента. Регионы связаны между собой, они находятся в системе функционального разделения труда между регионами внутри и за национальными границами. Однако в европейской системе больших городских агломераций ни один из перечисленных регионов не принадлежит к так называемым «global cities», к которым в Европе относится, например, Лондон и с небольшой натяжкой — Париж. Штутгартская агломерация не входит, по мнению исследователей, и в «Euro-cities», к которым в Германии относят Берлин, Гамбург, Мюнхен, Рейн-Майн и Рейн-Рур. В соответствии с предложенной классификацией Штутгарт — регион третьего уровня. В отличие, например, от региона Рейн-Майн, Штутгарт не имеет международного статуса, демонстрируя недостаток интернационализации (индикаторы: капиталовложения транснациональных компаний (ТНК), число международных воздушных линий и стыковок и др.).

Германская территориальная политика долгое время не отдавала приоритета тем или иным регионам. Причиной этого был один из столпов социального государства — стремление к созданию равных жизненных условий независимо от места проживания. Однако в конце 1990-х гг. на конференции министров территориального планирования ФРГ было принято решение выделить семь таких регионов в рамках общеевропейской программы регионов-метрополий. Ими стали Берлин/Бранденбург, Гамбург, Мюнхен, Рейн-Майн, Рейн-Рур, Галле-Лейпциг-Саксонский треугольник и Штутгарт. На конференции министров территориального планирования было принято следующее определение этих пространственных структур: «...пространственные и функциональные территории, чьи выдающиеся функции международного масштаба выходят за рамки национальных границ. В качестве двигателей общественного, экономического, социального и культурного развития они должны поддерживать эффективность и конкурентоспособность Германии и Европы и способствовать ускорению

европейской интеграции»⁹. Предполагается, что эти регионы, объединенные между собой различными связями, должны стать гарантом конкурентоспособности Германии и ЕС в условиях глобализации. Таким образом, такая концепция должна стать новым шансом развития Германии. Нужно заметить, что отсутствие доминирующей агломерации предопределило шанс отдельных регионов занять ведущие позиции в отдельных функциональных областях.

Регион Штутгарт насчитывает 2,6 млн. жителей и состоит из города Штутгарта и 178 общин, входящих в 5 округов (Landkreise): Беблинген, Эссlingen, Геппинген, Людвигсбург и округ Ремс-Мурр. Регион Штутгарт является одним из наиболее экономически развитых регионов Европейского Союза и имеет сильные межрегиональные и международные связи.

Отличие Штутгарта от других регионов ЕС в том, что его экономический рост, конкурентная и покупательская способность в большей степени основываются на базовой и экспортной деятельности промышленности, в особенности на кластере автомобилестроения (фирмы «ДаймлерКрайслер», «Порше»), а также поставщиках из сферы электротехники («Роберт Бош») и производителях производственных и управляющих мощностей. К 2000 г. Штутгарт занимал второе место в ЕС по числу занятых в промышленности (45 % всех занятых или 211 занятых в промышленности на 1000 жителей). К кластеру автомобилестроения следует причислять не только предприятия, осуществляющие монтаж и сборку, и поставщиков отдельных систем и компонентов для автомобильной промышленности, но и взаимосвязанные с ним мастерские, а также предприятия, занимающиеся торговлей и сферой услуг для этой области промышленности. Данный кластер основывается на трансформации базисных инноваций XIX в.: с разработкой автомобиля Даймлером в Штутгарте и Бенцом в Мангейме¹⁰ началось всемирное распространение данного вида транспорта. 200 тыс. человек, или каждый шестой работающий в регионе Штутгарт, напрямую или косвенно заняты в автомобильном производстве. Регион Штутгарт — место наибольшей пространственной концентрации автомобильной промышленности в Европе (табл. 2.1).

Почти четверть трудоспособного населения региона занята в высокотехнологичном секторе, этот показатель также является самым высоким по ЕС. В этой связи регион Штутгарт как «хай тек — столица Европы» был награжден «Премией качества», присуждаемой самому инновационному региону Европейского Союза¹¹. Штутгарт как евроорегион также лидирует по затратам на инновационную деятель-

Таблица 2.1

**Занятость в автомобильном кластере региона Штутгарт
в 1998 и 2000 гг., тыс. чел.***

Вид деятельности	1998	2000
Изготовление автомобилей (ядро кластера)	94,7**	106,4
Автомобили и двигатели	69,8	88,0
Части автомобилей и кузова	24,9	18,4
Другие поставщики автомобилей***	36,5	
Услуги, связанные с производством автомобилей****	45,0	
Автомастерские	11,9	
Другие	3,1	
<i>Всего</i>	191,2	

* Приводится по: Wirtschaftsforederung Region Stuttgart/IMU. 2003, 19; IWER et al. 2000. 101 f. ** 94 700 занятых по классификации SYPRO. *** В том числе измерительная техника, выплавка стальных заготовок, переработка пластмасс. **** Торговля, транспорт и другие услуги.

ность. Для относительно благоприятного развития региона показательным является также высокий процент экспорта (51 % в перерабатывающей промышленности, 64 % в автомобилестроении) и довольно низкий уровень безработицы (табл. 2.2). Такой показатель благосостояния, как ВРП на душу населения, выше, чем в «классической» старопромышленной агломерации Дуйсбург-Дортмунд (Рурская область), что объясняется более высокой долей услуг, оказываемых предприятиям в области инноваций и электронной обработки данных.

Совершенно очевидно, что во второй половине XX в. Штутгарт подвергся значительной деиндустриализации. Несмотря на все старания руководителей ЕС, заявивших на встрече на высшем уровне в октябре 2003 г. о своем стремлении препятствовать деиндустриализации, уже в 2000 г. уровень занятых в промышленном секторе лишь в 32 из 211 еврорегионов составлял 35 %. В 24 регионах Европейского Союза, среди которых Стокгольм, Лондон, Брюссель и Иль-де-Франс, этот показатель снизился до 20 %. В этих регионах на производстве товаров народного потребления (изготовление, монтаж, техническое обслуживание) занято менее каждого десятого, в регионе Штутгарт эта цифра все еще значительно выше — каждый пятый. Падает не только объем непосредственной занятости в промышленности¹², со-

Таблица 2.2

**Экспорт и безработица в отдельных городских агломерациях
(2002 г.), %***

Регион	Доля экспорта в общем объеме промышленной продукции	Уровень безработицы (среднегодовой показатель)
Мюнхен	54	4,7
Штутгарт	51	4,9
Рейн-Майн	42	6,6
Кельн/Бонн	38	8,5
Дрезден	31	16,5
Берлин	25	16,5
Лейпциг/Галле	21	19,1
Гамбург	19	8,3

* Приводится по: IHK Region Stuttgart. 2003.

кращается занятость в таких связанных с производством областях, как менеджмент и логистика, в то время как занятость в инновационной сфере (технический и предпринимательский сектор) растет. Две трети рабочих мест, по статистике все еще относимых к перерабатывающему сектору, на самом деле являются деятельностью по предоставлению услуг. Такой высокий показатель убедительно иллюстрирует то, что в регионе Штутгарт высок процент услуг, оказываемых непосредственно на промышленных предприятиях. Если при секторальном выделении процент услуг в 2002 г. составил 56 %, то при выделении по профессиям/областям занятости такой показатель составил уже 74 %.

С начала 1960-х до конца 1990-х гг. число занятых обрабатывающей промышленности сократилось с 200 до 100 тыс. человек. Общее число занятых снизилось с 36 % в 1961 г. до 23 % в 2002 г. В наше время сектор услуг для промышленности в большей степени участвует в создании добавленной стоимости, чем производящий сектор (перерабатывающая промышленность, строительство, энергетика и водоснабжение). Однако вклад сектора услуг в обеспечение процветания Штутгарта значительно ниже, чем в регионе Мюнхен.

Многие исследователи сходятся во мнении о том, что, несмотря на то, что Штутгарт остается экономически наиболее развитым регионом Германии, он, однако, перестал быть во главе регионов, демонст-

пирующих значительные темпы роста. Так, профессор В. Гебе указывает на то, что хотя экономика и население растут и, по прогнозам, будут расти и далее, структурная слабость, проявляющаяся в показателях Bruttowertschufung, с 1992 по 2000 г. остающихся ниже среднего уровня как в промышленном секторе, так и в сфере обслуживания, сказывается уже и на рынке труда, несмотря на относительно низкий уровень безработицы¹³. В доказательство В. Гебе приводит данные о том, что примерно пятая часть занятых (около 200 тыс.) не имеют профессионального образования, среди них велик и постоянно увеличивается процент иностранных рабочих, которые в целом меньше, чем немецкие, интегрированы в рынок труда. В Бремене, Гамбурге, Ганновере и Мюнхене Bruttowertschufung в производственном секторе и секторе услуг вырос в большей мере, чем в Штутгарте. Издание «European Cities Monitor 2003» международного консалтингового агентства «Cushman&Wakefield», в течение 14 лет проводящего опросы руководителей 500 ведущих европейских предприятий, не относит Штутгарт к числу регионов Германии, наиболее благоприятных для инвестирования. Опрошенные отмечают также общую тенденцию переноса наибольшей концентрации инвестиционной деятельности в Восточную Европу, а также в Юго-Восточную Азию.

Несмотря на некоторую потерю значения региона Штутгарт в Германии, он остается центром притяжения мигрантов, в том числе и из-за рубежа. Только сохранив современный уровень миграции в регион, Штутгарт сможет противостоять тенденциям старения населения. Каждый шестой житель региона Штутгарт, каждый четвертый — города Штутгарт имеет иностранное гражданство. До настоящего времени интеграция мигрантов на рынке труда была более или менее успешной. Бедность и получение социальной помощи среди иностранных рабочих, а также этническая сегрегация в Штутгарте, как и в других экономически успешных районах Германии, распространена в меньшей степени, чем в регионах с высоким уровнем безработицы и менее значительным экономическим потенциалом.

Как отмечает В. Гебе, для положения дел, сложившего в Штутгарте к сегодняшнему дню, характерно следующее противоречие: с одной стороны, наблюдается высокий уровень развития, конкурентоспособные инновационные предприятия автомобильной промышленности, с другой — деиндустриализация и трудности с определением новых «полей роста»¹⁴.

Оценка «World Competitiveness Report 2004», отметившего общую для Германии высокую производительность труда на микроэкономи-

ческом уровне и стагнацию экономического роста — на макроэкономическом, полностью справедлива и для региона Штутгарт¹⁵.

К достоинствам региона относится значительный процент высококвалифицированных рабочих, структура предприятий с небольшим числом больших и преобладающим числом средних и малых предприятий, сетевые связи региона, вносящие свой вклад в то, что значительная часть прибыли остается в регионе, высокотехнологичные продукты, например, автомобили премиум-сегмента, высокий исследовательский потенциал, развитая транспортная инфраструктура, а также высокое качество проживания и многообразные возможности проведения досуга. К недостаткам региона можно отнести высокую стоимость земли, зависимость сектора услуг и инновационной деятельности от автомобильного кластера, дефицит межрегиональной торговли и оказания услуг, высокий процент рабочих с недостаточным уровнем образования, топографически обусловленное положение несколько в стороне от транспортных магистралей, идущих с севера на юг и с запада на восток Европы. Требуется улучшения железнодорожное и автомобильное сообщение Штутгарта с Цюрихом и Нюрнбергом, а также с Ульмом и Карлсруе. Такое улучшение связано с расстановкой других приоритетов в строительстве межрегиональных магистралей. Недостаточное внимание было уделено созданию трасс в направлении с востока на запад. Кроме того, регион Штутгарт не обладает повышенной туристической привлекательностью. Опросы показали, что Штутгарт наделяется такими эпитетами, как «старательный», «стабильный», «экономически развитый», однако он не воспринимается как «открытый», «привлекательный» или «гостеприимный»¹⁶. За исключением таких показателей, как число и плотность населения, экономический потенциал и внешнеэкономические связи, такие признаки европейских регионов-метрополий, как степень международной известности, уровень города-космополита, благоприятное расположение на пересечении транспортных путей и коммуникационных сетей, наличие международных организаций и функций, в регионе Штутгарт либо отсутствуют полностью, либо наличествуют лишь отчасти. Мировой уровень имеет продукция региона, но не сам регион.

Для региона Штутгарт характерны процессы увеличения региональной децентрализации. Наблюдается отток рабочей силы из метрополии в города-спутники. Центр региона, небольшой по площади и количеству населения, столица земли Баден-Вюртемберг с политическими, общественными и культурными функциями, теряет вес; его

центральное значение уменьшается, что выражается в оттоке населения, в уменьшении количества рабочих мест, в сокращении создаваемой добавленной стоимости, в падении доходов населения и свертывании программ социального обеспечения. Демографически и экономически регион Штутгарт начинает определять периферия, а не центр. Это явление было закреплено в обозначении «Metropolregion ohne Metropole» («регион-метрополия без метрополии») ¹⁷.

С субурбанизацией связаны процессы децентрализации/ централизации: в центре и на периферии — децентрализация пространственно-экстенсивных функций и централизация деятельности, связанной с обеспечением, в том числе офисов и контор; в центре — снижение плотности пользования и увеличение безработицы и социальной нагрузки; на периферии — разрастание населенных и транспортных площадей, увеличение пассажирских потоков и числа автотранспортных средств, находящихся в индивидуальном пользовании. С 1970 г. населенная площадь и площадь автодорог на периферии региона Штутгарт, прежде всего на Юго-Западе, возросла на 45 %, при этом население увеличилось всего на 10 %. Рассредоточение населения входит в противоречие с концепцией экологически благополучного использования площадей в регионах со значительно высокой промышленной нагрузкой.

Особенностью региона является полицентрическая структура заселенности с 14 центрами среднего размера с высокой степенью экономической самостоятельности и автономии. Вокруг центра — города Штутгарта — в радиусе около 25 км располагаются следующие давно сформировавшиеся населенные пункты: Эссlingen (90 тыс. жителей), Людвигсбург (87 тыс. жителей), Зиндельфинген, в котором находится самый большой в мире завод компании «ДаймлерКрайслер» с инновационными мощностями, Вайблинген (52 тыс. жителей) и Беблинген (46 тыс.). Особенности данной структуры проявляются при ее сравнении с агломерацией Мюнхена (2,45 млн. жителей). Здесь в радиусе 10 км от центра — население Мюнхена (1,23 млн. жителей) в два раза превышает население Штутгарта (0,59 млн.) — живут 62 % всех жителей региона (данные на 2002 г.), в радиусе 20 км — 83 %, в Штутгарте же в радиусе 10 км проживает 31 % населения, а в 20-километровом радиусе — 67 %.

Такая структура населения — относительно небольшой центр и развитые населенные пункты периферии — обуславливает меньшую миграцию внутри данного пространства. Если в Мюнхене на работу в центр города ездит около 160 тыс. человек, то в Штутгарте — около

100 тыс. Также и та дистанция, которую им приходится преодолевать, в Штутгарте короче, чем, например, в Мюнхене или в такой же полицентрической агломерации Дуйсбург-Дортмунд. Периферия отчасти отделяется от центра. Да и сами привычные отношения иерархии (центр — периферия) заменяются на связи между отдельными, раньше периферическими центрами с высокой урбанистической плотностью. Это подтверждается незначительной разницей в ценах на недвижимость в центре и на периферии.

Изменения экономической структуры обусловлены многими факторами. Кроме традиционной секторальной теории на примере Штутгарта можно говорить о влиянии национальных и региональных систем регулирования, о деятельности отдельных отраслей промышленности, об урбанизационных эффектах. Смещение акцентов с производства промышленных товаров на производство знаний и услуг зависит от региональных хозяйствующих сегментов, от конкурентоспособности и инновационного потенциала отдельных предприятий.

Сокращение числа занятых в обрабатывающей промышленности является следствием системно-структурной трансформации старопромышленного региона. Среди причин деиндустриализации, как в целом, так и в регионе Штутгарта в частности, выделяют недостатки, присущие местам размещения производств, такие как высокая стоимость земли и рабочей силы, нехватка земельных участков, относительная труднодоступность для поставщиков и покупателей, инвестиционные ограничения, новые концепции производства и логистики, а также более выгодные альтернативные места размещения производств на других территориях с более низкими затратами и более высоким рыночным потенциалом. В регионе Штутгарт вряд ли найдется хотя бы одно промышленное предприятие, как в новых, так и в традиционных индустриальных областях, которое не обозначило бы один или несколько вышеназванных факторов как затрудняющих деятельность предприятий. Степень влияния этих факторов различается в зависимости от отрасли и функции предприятия. Именно поэтому многие предприятия автомобильного кластера предпочитают развивать производство за границей.

В конце 1990-х гг. были высказаны опасения о том, что региону Штутгарт предстоит быть «Ливерпулем» или «Рурской областью» 90-х гг. Эти опасения прозвучали в связи с проблемами автомобильного кластера, заключавшимися в более высоких производственных издержках немецкой, и в частности, штутгартской автомобильной промышленности, по сравнению с японской, которая с опорой на высо-

коразвитую производственную технику и на долгосрочную стратегию сбыта вторглась на рынки немецких конкурентов.

Регион Штутгарт был не готов к такой конкуренции, негативные последствия которой затронули его особенно сильно. Недостаточная конкурентоспособность объяснялась, во-первых, кризисом фордистской производственной модели и, во-вторых, такой организацией производства, которая была не в состоянии оперативно реагировать на изменения спроса. Однако в течение нескольких лет предприятиям региона после значительных изменений производственной структуры, а также введения новых логистических схем удалось восстановить утраченные позиции. Под давлением острой конкурентной борьбы они смогли снизить затраты путем ввода новых концептов управления и использовать преимущества различных мест размещения производства благодаря эффектам глобализации. Простые и трудозатратные производственные процессы и услуги выполняются и будут выполняться в странах с низкими затратами, в регионе Штутгарт были усилены функции, связанные с созданием добавленной стоимости, прежде всего в области инноваций. После реструктуризации ведущими в технологическом отношении и высокорентабельными стали не только большие предприятия, как «ДаймлерКрайслер» и «Порше», но и другие предприятия автомобильного кластера, испытывавшие на себе положительное влияние глобализации: в Штутгарте — «Бер» (климатические устройства для транспортных средств и системы охлаждения двигателей) и «Дюрр» (автолаки); в Дитцингене — «Трумпф» (лазерная техника и др.). Широкая производственная база является предпосылкой и для специализации многочисленных средних и малых предприятий.

Однако такое радикальное восстановление конкурентоспособности повлекло за собой значительное сокращение рабочих мест. Это было обусловлено не только процессами глобализации и рационализации, но и новыми формами организации труда, концепциями производства и сокращением глубины производства. Если труд рабочих слишком дорог, он автоматизируется или переносится в местности с более низкой оплатой труда. Такой перенос чаще всего затрагивает стандартизированные, трудозатратные и легко транспортируемые товары. Большинство решений, связанных с изменением расположения производства и вложением инвестиций, принимаются в соответствии со схемой реорганизации цепи создания добавленной стоимости с учетом рыночных и стоимостных факторов. Гибкое функционально дифференцированное партнерство предприятий — признак реорганизован-

ных цепочек создания добавленной стоимости. Предприятия, не переносящие свое производство в районы с меньшими производственными затратами, передают многие функции другим предприятиям, чтобы снизить издержки и сконцентрироваться на деятельности по своему профилю на таких функциях, как инновации, управление цепочкой создания добавленной стоимости, а также маркетинг и сервис. Если они разрабатывают в регионе Штутгарт новые продукты, но производят их в странах с низкими производственными издержками, тогда в самом регионе сокращаются низкоквалифицированные рабочие места. Так как в регионе многие услуги предоставляются, прежде всего, промышленности и, в частности, автомобильному кластеру, то именно их и затрагивает деиндустриализация. Не только производство, сфера развития и логистика переносятся за границу, но и рабочие места, связанные с созданием значительной добавленной стоимости, такие, например, как индустрия информационных технологий, все чаще переносятся в Восточную Европу и Индию. Технологический прогресс позволяет экспортировать и услуги, что раньше было невозможно. Перенос услуг становится альтернативой переносу производства.

Большой процент экспорта региона Штутгарт является признанием его международной конкурентоспособности, но также указывает и на сильную зависимость региона от спроса на зарубежных рынках. Предприятия с большим процентом зарубежного экспорта представляют собой потенциальную опасность для рынка труда. В пространстве с высоким инновационным давлением способность производить инновации основывается на большом количестве патентов. Хотя интеграция различных технологических полей, в особенности в автомобильном кластере, положительно влияет на создание новых технологий и модернизацию производственных процессов региона, она в меньшей степени благоприятствует созданию новых цепочек создания добавленной стоимости в новых рыночных нишах. Синергетический эффект идет на пользу таким отраслям, как машиностроение, электротехника, автомобилестроение, информационные и коммуникационные технологии, технические и финансовые услуги.

Рост сектора услуг обусловлен тем, что услуги зачастую становятся дополнением и неотъемлемой частью производства. Предприятия этого сектора выполняют задачи, связанные с созданием и увеличением добавленной стоимости. И в регионе Штутгарт растет спрос на инновационные услуги часто из-за того, что средние и малые предприятия не в состоянии самостоятельно финансировать становящие-

ся все более короткими инновационные циклы и не имеют доступа к новым знаниям.

Деиндустриализация совпадает по времени со снижением динамики роста в третичном и четвертичном секторах. Рационализация в финансовой, страховой и транспортной сфере, режим экономии в социальном секторе и новые формы торговли ведут к сокращению рабочих мест. В Штутгарте имеются промышленные предприятия не только национального, но и глобального масштаба, но, в отличие от Франкфурта-на-Майне, Люксембурга или Цюриха, нет столь же крупных банков, финансовых институтов или страховых компаний, как в Кельне или Мюнхене. За исключением издательств в Штутгарте, нет значительных предприятий сектора услуг. Региональное значение имеют некоторые банки и страховые компании. Кроме того, недостаточно развиты транспортные услуги, что не может не вызывать удивления, если принять во внимание значение транспорта и мобильности в регионе с высокой экономической активностью.

В регионе Штутгарта деиндустриализация усиливается сильной субурбанизацией, децентрализацией видов деятельности, нуждающихся в большом пространстве, и сосредоточением таких видов деятельности в центре региона. Как указывает Р. Гротц¹⁸, в отличие от увеличения количества случаев переноса производств за границу, внутрирегиональные перемещения производств сократились. Транзакционные издержки до сих пор сокращались, но, скорее всего, они вновь возрастут. Как показывает анализ Немецкого Института экономических исследований, рост сферы высококачественных услуг, востребованных предприятиями, способствует возрождению региональных центров.

Из-за значительного влияния промышленности на рынок труда структурные изменения и развитие конъюнктуры в большей мере определяют уровень занятости и социальной стабильности данного региона, чем в других регионах ЕС с менее развитой промышленностью. Нетипичная для городов высокоразвитых стран структура экономики, характеризующаяся высокой интенсивностью промышленности и наличием промышленных гигантов, объясняет и поляризацию в структуре занятости — большой процент высококвалифицированных кадров и такой же процент низкоквалифицированных. Такой «баланс» не подтверждает утверждения, что перенос рабочих мест за границу ведет к их потере на родине. Скорее, он помогает предприятиям оставаться конкурентоспособными.

Таким образом, производительность и конкурентоспособность региона Штутгарт основываются на таких факторах, как квалифика-

ционная и отраслевая структура, а также структура размеров предприятий, региональные сети, организация труда и производства, большое значение придается жилищным условиям и проведению досуга. Сильные стороны региона «уравновешены» высокой стоимостью земли, большим количеством рабочей силы с низким уровнем квалификации и сильной зависимостью от экспортной деятельности промышленных предприятий. Так, к примеру, многие мелкие и средние поставщики ориентированы на сбыт своей продукции преимущественно только в региональных или национальных пределах. К недостаткам следует отнести и сильное структурное «закрепление» в региональных сетях, дефицит надрегионально значимых предприятий торговли и сферы услуг и супертехнологий, фордистскую структуру производства и недостаточно развитые транспортные магистрали. Довольно консервативные воззрения, доминирующие как в политике, так и в экономике, препятствуют созданию новых видов деятельности. Региональные связи между политикой, экономикой и наукой осложняют приспособление к новым рыночным условиям и развитие новых точек экономического роста.

Несмотря на стабильный рост населения и рабочих мест, необходимо развивать новые сферы деятельности в промышленности и секторе услуг, а также создавать инновационные предприятия в новых областях, таких как биотехнологии, экотехнологии, так как продолжается перенос рабочих мест за рубеж. Без новых производств не будут развиваться и производственно-ориентированные услуги. Региональные сети также должны быть более открыты для новых видов деятельности. Но и независимо от промышленности в сфере услуг, например, в финансовом секторе, существует потребность и пространство для рационализации. Число рабочих мест будет сокращаться, несмотря на увеличивающуюся потребность в финансовом консалтинге, из-за новых технологий, новых организационных концепций, аутсорсинга и офф-шоринга. В таких же финансовых центрах, как Франкфурт-на-Майне, концентрация будет возрастать.

Но вне зависимости от того, какими будут те новые виды деятельности, которым предназначено определять облик региона Штутгарт в последующие десятилетия, уже сейчас существует насущная потребность в создании рабочих мест для большого числа малоквалифицированных рабочих, потерявших работу в ходе реструктуризации предприятий как в промышленности, так и в секторе услуг. Между реструктуризацией промышленности и изменением требований к квалификации работников существует прямая связь. Следует ожидать сокра-

щения спроса на низкоквалифицированную рабочую силу при одновременном росте рынка профессионалов.

Представляется, что первоочередной задачей политики в сложившейся ситуации должна стать компенсация сложившихся недостатков региона в условиях вызова глобальной конкуренции. Такими мерами может быть менеджмент территорий, а также развитие исследовательской и образовательной инфраструктуры. Следует стремиться к выделению и благоустройству земельных участков для создания новых предприятий, а также поиску применения пустующих площадей. Для улучшения кооперации в полицентричном и сильно фрагментированном пространстве региона с большой ресурсозатратностью был создан региональный союз «Регион Штутгарт», «компромисс между реформаторами и консерваторами»¹⁹. Попытка противопоставить периферию центру не увенчалась успехом. Самым важным органом данного союза является выбираемый прямым голосованием региональный парламент, единственный в своем роде во всей Германии. Задачами союза является региональное планирование и разработка плана по использованию территории региона, а также содействие созданию выходящих за рамки того или иного округа промышленных зон, децентрализованной концентрации производства, создание межотраслевых связей, а также планирование региональной транспортной схемы. Особенно важным является территориальный и ресурсный менеджмент, выделение пространства для зеленых зон, мест отдыха и сельского хозяйства при условии соблюдения экологических норм.

Диверсификация экономики, разрастание пространства человеческой активности и смена рабочих мест без смены места жительства повлекли за собой усиление нагрузки на существующую транспортную схему. Разделение труда и специализация также ведут к увеличению транспортных потоков. К первостепенным политическим задачам относится и внесение изменений в транспортную систему, создание связей между индивидуальными и общественными транспортными схемами, а также расширение возможностей передвижения по железной дороге. Самыми амбициозными проектами в этой сфере являются «Штутгарт 21», направленный на улучшение доступности и увеличение привлекательности городского центра, и новая ярмарка недалеко от Штутгартского аэропорта. Оба проекта являются предметом самых жгучих споров.

В целом для решения вышеназванных задач может быть использована концепция «Regional Governance». Согласно этой концепции,

решения разных хозяйствующих субъектов данного региона должны соотноситься друг с другом с целью обеспечения устойчивого стабильного развития. Под устойчивым развитием понимается сохранение долговременного равновесия между экономикой, обществом и окружающей средой. Устойчивое развитие в экономике подразумевает конкурентоспособность, экологическую устойчивость, бережное обращение с природными ресурсами. Устойчивое развитие социальной сферы предполагает сохранение общественного равновесия путем устранения регионального и секторального диспаритета. Все эти задачи должны выполняться теми участниками, которые заинтересованы в получении блага в случае успешного их выполнения. Так, задача конкурентоспособности выполняется предпринимателями и их объединениями и т. д. Прошли те времена, когда задачи ставились и разрешались органами государственного управления. Теперь обретение консенсуса («bottom-up») и реализация решений («top-down») сопровождаются перманентным переговорным процессом всех заинтересованных сторон. Иерархический механизм управления вытесняется аналогичным рыночному механизмом партнерства. На место координации приходят конкуренция и кооперация.

Таким образом, регион Штутгарт принадлежит к числу наиболее развитых регионов Европейского Союза. Экономический рост, конкурентоспособность и покупательская способность в данном регионе в большей степени, чем в других европейских регионах, находятся в зависимости от базовой и экспортной деятельности промышленных предприятий, в особенности гипертрофированной автомобильной промышленности, обладающей интенсивными региональными связями кластера. Однако регион Баден-Вюртемберг, наиболее развитый в экономическом отношении, уже не является регионом наибольшего экономического роста. И хотя экономика и население растут, и, что вероятно, такой рост продолжится, структурные слабости проявляются в ВРП, уровень которого ниже среднего, в производственной сфере и секторе услуг, а также, несмотря на низкий уровень безработицы, на рынке труда. Эти слабости дают о себе знать и в ходе создания новых рыночных ниш и внедрения инноваций в нетрадиционных для региона видах деятельности. В отличие от промышленных предприятий международного и национального масштаба, предприятия сферы услуг не являются экспортерами. Поляризованная структура занятости, большой процент высококвалифицированных и столь же высокий процент недостаточно квалифицированных рабочих могут быть объяснены нетипичной для других крупных агломераций структурой эко-

номики. Ввиду структурных слабостей региона и сильной межрегиональной конкуренции приоритетными задачами политики являются территориальный менеджмент и расширение исследовательской и образовательной инфраструктуры.

¹ Ким В. Г., Тимошенко В. П. Старопромышленный район: проблемы социально-экономического оздоровления. Екатеринбург: Изд-во «Екатеринбург», 1996. С. 15.

² См.: Там же.

³ См.: Там же. С. 17.

⁴ См.: Там же.

⁵ На рубеже XX–XXI вв. вышеуказанные территории практически теряют облик старопромышленного развития. Саар из горнодобывающего региона трансформируется в машиностроительную «площадку» ФРГ, Люксембург из металлургического региона превращается в финансовую столицу ЕС, Лотарингия диверсифицирует экономику в сторону развития инновационных отраслей. В рамках проведения региональной политики ЕС («Интеррег») формируется трансграничный еврорегион «Саар-Лор-Люкс» с общим рынком труда, производственной и социальной инфраструктуры, единого образовательного пространства.

⁶ Nordrhein-Westfalen: mit einem Anhang Fakten-Zahlen-Übersichten / Ewald Glässer, Martin Schmied., 2., völlige Neubearb. Gotha; Perthes, 1997. S. 45.

⁷ Типичными примерами следует считать Роттердам (Нидерланды), Дюнкерк (Франция), Гамбург (ФРГ), Геную (Италия) и т. д.

⁸ Текстильная промышленность Лионской агломерации зародилась в правление Франциска I, в 1536 г. по его указу в Лионе начали работать мастера. Создание шелковой промышленности было продиктовано потребностями двора, также и тем, что в континентальной Европе фактически исчезал итальянский текстильный центр, альтернативный английскому. Развитие шелковой промышленности было основано на «наличии местного сырья (шелководство в долине Роны) и на старинных связях с Италией и Ближним Востоком, откуда в дальнейшем стало поступать недостающее сырье». В XVI–XVIII вв. именно шелковая промышленность приносит городу мировую известность. Лионские мануфактуры принадлежат к числу самых крупных предприятий этого периода. В XVII–XVIII вв. Лион — второй по экономическому значению город в королевстве, но довольно долго он оставался городом, ориентировавшимся на другие страны, отношения Лиона с соседними городами Франции сводились в основном к закупке продовольствия.

В настоящий период времени текстильная промышленность, как «старопромышленная» отрасль специализации региона Рона-Альпы, переживает период упадка, ее доля в общем промышленном балансе агломерации чрезвычайно мала, на 2003 г. в этой области работает около 5500 человек, предприятия текстильной промышленности сосредоточены между Лионом и Тараром. Тарар — французский лидер в производстве занавесок, штор и тюля. В основном текстильная промышленность представлена не производством готовой продукции, а вспомогательными производствами (окрашивание тканей в Тюрдине, Матлен). Тем не менее Лионская агломерация продолжает оставаться «отраслевым» центром текстильной промышленности, здесь находится текстильный институт Франции. Современная структура ВРП Лиона также является одной из самых типичных, характерных для «постиндустриальных» регионов: в третичном секторе занято ¾ трудящихся, при этом в промышленности и сельском хозяйстве

¼ (19 % в промышленности и 1 % в сельском хозяйстве) (приводится по: Lyon, puissance economique http://www.entreprendre.grandlyon.com/fileadmin/user_upload/pdf/fr/OPALE_acti/Chiffres_cl_s_AUL-2005_01.pdf).

⁹ Цит. по: *Blotevogel H.-H.* Deutsche Metropolregionen in der Vernetzung // Informationen zur Raumentwicklung. 2002. № 6/7. S. 345.

¹⁰ Автомобилестроение как отрасль обрабатывающей промышленности родилось в Германии в конце XIX в., что предопределило гипертрофированный «старопромышленный» характер развития Штутгартской агломерации, с высокой концентрацией на отраслях металлоемкого машиностроения. Немцы по праву гордятся тем, что такие выдающиеся инженеры, как Карл Бенц, Готтлиб Даймлер, Вильгельм Майбах стояли у истоков создания «самодвижущихся повозок», а жена Карла Бенца — Берта Бенц своим первым автомобильным путешествием в мире Мангейм — Пфорцхайм сумела убедить скептиков в перспективе развития автомобилестроения.

¹¹ «Award of Excellence for innovative Regions» — данные министерства строительства.

¹² Общая тенденция старопромышленных регионов Европы.

¹³ *Gaebe W.* Wirtschaftlicher Strukturwandel in der Region Stuttgart // Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie. 2004. Hf. 3–4. S. 215. См. также: *Audreisch D., Fritsch M.* Growth regimes over time and space // Regional Studies. 2002. № 36 (2). S. 17.

¹⁴ Ibid. S. 217.

¹⁵ Данные «World Competitiveness Report 2004», опубликованного в ходе мирового экономического форума в Женеве в 2004 г., приводит газета «Франкфуртер Альгемайне Цайтунг». — См.: FAZ. 14.10.2004.

¹⁶ *Schwarz T.* Stuttgarts Image aus der Sicht der Einwohner Hannovers // Statistik- und Informationsmanagement. 2003. № 62 (6). S. 133.

¹⁷ *Adam B., Göddecke-Stellmann J.* Metropolregionen — Konzepte, Definitionen und Herausforderungen // Informationen zur raumentwicklung. 2002. № 9. S. 517.

¹⁸ Ср.: *Grotz R.* Entwicklung, Struktur und Dynamik der Industrie im Wirtschaftsraum Stuttgart / Eine industriegeographische Untersuchung. Stuttgart: Stuttgarter geographische Untersuchungen, 1971.

¹⁹ *Benz A.* Regional Governance mit organisatorischem Kern. Das Beispiel der Region Stuttgart // Informationen zur Raumentwicklung. 2003. № 8/9. S. 505.

Глава 3

Развитие транспорта как фактор модернизации старопромышленного региона

Поиск точек роста, своеобразных «очагов» конкурентоспособности, адекватных вызовам глобализации и закономерностям постиндустриального развития, находится в центре дискуссий о путях модернизации старопромышленного региона, целях и приоритетах экономической политики государства, обеспечивающей долговременный и устойчивый экономический рост, повышение качества жизни населения.

Рыночная экономика — это, как известно, экономика обмена, построенного на принципах абсолютных и сравнительных конкурентных преимуществ. В рамках рыночного подхода экономический рост рассматривается как результат, с одной стороны, интенсификации акций обмена между экономическими агентами, а с другой — расширения его границ. Для организации и обеспечения акций обмена, мобильности ресурсов, подвижности населения, перемещения товаров значение транспорта как фактора эффективного размещения ресурсов трудно переоценить.

Развитие транспорта является одним из главных условий модернизации старопромышленного региона через повышение мобильности всех факторов производства, интенсификацию товарообмена, усиление включенности (вхождения) региональных (локальных) рынков в национальный и мировой рынок. Показателями, характеризующими уровень мобильности факторов производства, выступают доля продукции транспортной системы в валовом внутреннем продукте страны, товарообмен и его интенсивность, степень включенности региональных

(локальных) рынков в национальный и мировой, а также удельный вес доходов от продажи услуг транспорта в бюджете страны.

Другой аспект проблемы модернизации старопромышленного региона заключается в том, что сегодня источники положительной динамики экономического роста отыскиваются не столько на стороне традиционных, «естественных» условий производства, связанных, например, с наличием ресурсов, а на стороне целенаправленно формируемых, приобретаемых конкурентных преимуществ. Применительно к Уральскому экономическому району речь может идти об использовании его транзитного потенциала, связанного с особым географическим положением как естественного транспортного коридора, соединяющего Европейский и Азиатский регионы.

В условиях глобализации мировой экономики транспорт наряду с финансовой и информационной сферой выступает важнейшим рычагом интеграционных процессов. В то же время особая роль транспорта определяется еще и тем, что благодаря транспорту структурируется рыночная экономика, формируется единое экономическое пространство.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что транспорт должен рассматриваться не только как важнейший фактор модернизации экономики старопромышленного региона, условие формирования конкурентных преимуществ, но и, главным образом, как активный фактор формирования конкурентоспособности товаров и услуг, в целом национальной экономики.

Рассмотрим основные тенденции, свойственные развитию современной транспортной системы.

1. *Снижение доли добавленной стоимости транспорта в ВВП и в общем объеме предоставляемых услуг.* В постиндустриальных экономиках, как известно, значительную роль играет сфера услуг, на долю которой приходится более 70 % создаваемого валового внутреннего продукта страны. При этом вклад отраслей транспорта в создание ВВП колеблется в пределах от 5 % (Великобритания) до 10 % (Франция) и 16 % (Германия).

В России вклад сферы услуг в создание ВВП вырос с 45 % в 1996 г. до 54–55 % к 2003 г. Однако доля добавленной стоимости транспорта в ВВП снизилась за этот же период с 9,8 до 7,4 %. За это же время произошло снижение удельного веса услуг транспорта в общем объеме предоставляемых услуг: если в 1996 г. на их долю приходилось 21,4 %, то в 2003 г. только 13,7 %.

2. *Сокращение доли занятых на транспорте* по отношению ко всем занятым в других секторах экономики. Если в период с 1995 по 1998 г. доля занятых на транспорте (в процентах от числа всех занятых) снизилась незначительно — с 7,7 до 7,1 %, соответственно, то за период после кризиса 1998 г. — существенно, а именно с 6,9 % (1999 г.) до 5,3 % (2002 г.). Для сравнения укажем, что в течение всего послекризисного периода (с 1998 г.) в сфере услуг в целом наблюдался рост занятости, чего нельзя сказать об отраслях промышленности. Динамика этих показателей характеризует одну из важнейших особенностей послекризисного восстановления экономики России — рост производительности труда.

3. *Рост производительности труда за счет использования резервов производственных мощностей.* Расчеты показывают, что если в 1998 г. производительность труда (объем грузооборота в млрд. тонно-километров на 1 занятого на транспорте) составляла 0,78 млрд. тонно-километров, то в 2002 г. — 1,13 млрд. тонно-километров, или выросла на 45 %. При этом обращает на себя внимание то обстоятельство, что показатель пассажирооборота (млрд. пассажиро-километров на одного занятого) за рассматриваемый период практически не изменился и составил 0,12 и 0,14 млрд. пассажиро-километров, соответственно, в 1998 и 2002 гг.

Данная ситуация отражает также факт опережающего развития сырьевых отраслей экономики, которые создают основной грузопоток и предъявляют растущий спрос на грузоперевозки. Пассажиропоток растет медленнее, что связано с высокими тарифами, ростом доли расходов на транспорт в бюджете домашних хозяйств. Например, резкое снижение платежеспособного спроса на авиаперевозки было вызвано значительным и многократным ростом тарифов. Так, если в 1990 г. усредненный авиационный тариф составлял 12 % от средней заработной платы, то в 2001 г. он превышал размер средней заработной платы в 1,23 раза. Укажем для сравнения, что в странах с развитой рыночной экономикой авиационный тариф в среднем составляет 20–25 % от уровня средней заработной платы.

4. *Опережающий рост транспортных тарифов на пассажирские перевозки по сравнению с индексом потребительских цен.* Так, в 1995 г. в среднем транспортные тарифы на пассажирские перевозки росли в 1,3 раза быстрее, чем цены на основные потребительские товары. В настоящее время это опережение сохранилось и составляет 10 %. Результатом роста тарифов на услуги транспорта стало повышение удельного веса расходов на транспорт в бюджете домашних хозяйств:

с 3,4 % в 1995 г. до 4,2 % в настоящее время. Для сравнения отметим, что в Чехии потребители тратят на транспорт 7,5 % своего бюджета, но эта доля имеет тенденцию к снижению. Так, например, еще в 1999 г. за услуги транспорта приходилось платить 8,3 % доходов домохозяйств. Пассажи́рские тарифы в Чехии растут медленнее, чем потребительские цены: соотношение индекса цен и тарифов составляет 0,96. В Германии расходы потребителей на транспорт составляют примерно 12 % от их бюджета, а во Франции — только 3,1 %. Во Франции, так же как в Чехии, тарифы на пассажирские перевозки растут медленнее, чем потребительские цены, которые опережают транспортные тарифы в 1,1 раза.

5. *Снижение спроса на услуги пассажирского транспорта*, что выражается в уменьшении количества поездок, приходящихся на 1 человека в год. В целом спрос на услуги пассажирского транспорта начиная с 1990 г. сократился более чем на 20 %. При этом снижение спроса на услуги, предоставляемые морским и внутренним водным (речным) транспортом, составило 74 %, на авиаперевозки — 70 %, на перевозки железнодорожным транспортом — 41 %. В настоящее время на 1 человека в год приходится 271 поездка, включая все виды транспорта, в том числе и городской.

Для сравнения отметим, что спрос на услуги транспорта в Германии составляет 706 поездок на 1 человека в год, при этом 25 поездок в год гражданин Германии совершает по железной дороге (в России — 3,2 поездки); 2,3 поездки — авиационным транспортом (в России — 0,19 поездки). В Чехии — стране с переходной экономикой — на 1 человека в год приходится 1278 поездок, или почти в 5 раз больше, чем в России.

Сохраняются существенные диспропорции в уровне транспортного обеспечения отдельных регионов нашей страны, а также отставание по этому показателю от зарубежных стран. В среднем в Российской Федерации на 1 тыс. кв. км приходится 5,1 км железнодорожных линий, в то время как в странах европейского континента — от 17,5 км (Финляндия) до 124,8 км (Германия); в США на 1 тыс. кв. км приходится 22,7 км железных дорог первого класса, в Японии — 73,1 км.

По районам тяготения железных дорог европейской части РФ этот показатель составляет 8,7 км, тогда как по дорогам Урала — 5,6 км, Сибири и Дальнего Востока — всего 2,8 км.

Аналогично положение с обеспеченностью дорожной сетью. В Российской Федерации на 1 тыс. кв. км приходится в среднем 24 км шоссейных дорог, а в странах Западной Европы этот показатель ко-

леблется от 226 км (Финляндия) до 1457 км (Германия) автодорог, в США — 602 км и Японии — 3031 км.

Обеспеченность населения дорожной сетью характеризует и такой показатель, как удаленность населенных пунктов от железнодорожных станций. На расстоянии от 10 до 100 км находится почти половина районных центров (45,4 %), а более 100 км — 16,4 % районных центров. На расстоянии от железнодорожных станций более 10 км расположены 31,8 % районных центров, относящихся к поселениям городского типа, и 82,4 % райцентров сельского типа. На расстояние более 100 км удалены 11,4 % районных центров, относящихся к поселениям городского типа, и 27,1 % райцентров сельского типа. До настоящего времени 37 % сельских населенных пунктов России не имеют связи по дорогам с твердым покрытием с сетью путей сообщения общего пользования.

Добавим, что в России насчитывается несколько десятков тысяч населенных пунктов, имеющих лишь сезонную связь с «большими дорогами». По расчетам специалистов Росавтодора, потребность России в дорогах составляет 1,5 млн. км, что в два раза больше, чем имеющаяся сегодня дорожная сеть¹.

Сказанное свидетельствует не только о недостаточной доступности услуг транспорта для населения России, но и о том, что транспорт не обеспечивает мобильность населения, адекватную потребностям рыночной экономики.

6. *Опережающий рост грузовых тарифов по сравнению с индексом цен производителей*, отмеченный в последнее время, что свидетельствует о достаточно высокой степени монополизации производителей транспортных услуг. Если до 2000 г. грузовые тарифы росли медленнее цен производителей, от чего выигрывала в первую очередь промышленность, то начиная с 2000 г. превышение роста грузовых тарифов над индексом цен производителей составило 1,15 раза, а в 2001 г. — 1,25 раза.

7. *Высокая степень износа основного капитала на транспорте*, которая в среднем составляет 57 %. Полностью изношенными являются 17 % всех основных производственных фондов, используемых на транспорте. При этом в отдельных федеральных округах степень износа основных фондов составляет 62,9 %, удельный вес полностью изношенных — 21,4 % (Приволжский ФО). Лучшим по этим показателям является Уральский ФО, в котором, однако, степень износа основных фондов больше половины (51,2 %), а доля полностью изношенных производственных фондов — 14,1 %.

8. *Сокращение внутренних и иностранных инвестиций, снижение финансирования из государственного бюджета.* Несмотря на насущную необходимость обновления основных средств на транспорте и развития транспортной инфраструктуры, инвестиционная активность в отрасли явно низка. Так, в основной капитал транспорта было направлено 19 % от всех инвестиций в основной капитал российских предприятий (2002 г.), расходы на транспорт из консолидированного государственного бюджета в 2002 г. составили чуть более 1 % (в 1995 г. — 2,25 %). Между тем, как показывает мировая практика, необходимый минимум финансирования отраслей транспорта должен составлять не менее 4 % от внутреннего валового продукта, а в странах с переходной или активно развивающейся экономикой достигать 10 % ВВП.

Об ухудшении инвестиционной привлекательности отраслей транспорта свидетельствует и тот факт, что доля совместных с иностранным участием инвестиций в основной капитал уменьшилась и составляет в настоящее время только 6,5 % (2002 г.). Для сравнения укажем, что в 2000 г. она равнялась 27,1 %. Доля иностранных инвестиций в основной капитал отрасли составляет всего 0,9 % от общероссийских иностранных инвестиций (2002 г.), тогда как в 2000 г. она составляла 9,3 %.

Все это позволяет выделить еще одну специфическую черту развития транспорта России, а именно его *неоднородность и наличие глубоких диспропорций*. В настоящее время транспортный комплекс России, включающий в себя все виды транспорта, а также дорожное хозяйство страны, крайне неоднороден с точки зрения организации и осуществления перевозок, обеспечения их соответствующей инфраструктурой. Существуют диспропорции в функционировании и развитии отдельно взятых элементов транспортной системы, что не позволяет квалифицировать ее как единую транспортную систему. По уровню транспортной обеспеченности западные и восточные регионы резко отличаются друг от друга. Низкая конкурентоспособность национальной транспортной системы находит обобщенное выражение в том, что если в странах Западной Европы транспортная составляющая в цене продукта в среднем равна 7–8 %, то у нас — 21 %².

Отмеченные тенденции прослеживаются в развитии транспортной системы Уральского экономического региона, в частности, Уральского ФО и Свердловской области. Данные табл. 3.1 показывают, что доля добавленной стоимости транспорта в ВРП Уральского ФО составляет только 7,7 %. И хотя в Свердловской области этот показатель дос-

Показатели экономического развития Уральского ФО (в сравнении с другими ФО, 2002 г.)*
 Таблица 3.1

Федеральный округ	ВРП, млн. руб.	ВРП на душу населения, руб.	Объем промышленной продукции, млн. руб.	Оборот розничной торговли, тыс. руб.	Доля добавленной стоимости транспорта в ВРП, %	Доля инвестиций в основной капитал на транспорте, % от общих инвестиций в основной капитал ФО	Степень износа основных фондов на транспорте, %	Удельный вес убыточных предприятий на транспорте, %
Центральный	2 576 718	70 025,3	1 348 681	1 520 702	4,5	11,6	57,2	47,1
Северо-Западный	755 122,1	60 589,2	715 153	344 590	9,8	27,8	56,7	41,9
Южный	607 940,5	32 355,6	362 521	391 607	9,1	40,6	54,2	44,7
Приволжский	1 403 766,4	50 871,1	1 364 576	620 259	7,6	12,8	62,9	45,8
Уральский	1 209 704	111 021	1 141 342	298 638	7,7	14,7	51,2	45,5
В том числе								
Свердловская область	293 400	65 350	251 172	107 718	11,4	16,3	66,3	55,4
Сибирский	883 378,1	49 315,7	702 910	422 713	10,2	16,1	58,4	48,4
Дальневосточный	393 712,5	64 153,3	307 248	155 140	11,1	17,7	55,7	42,8

* Приводится по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003; Россия: все 89 регионов: Путеводитель по торговле и инвестициям. Официальная информация. Независимый анализ. СТЕС PUBLISHING, LLC, 2003.

тигает 11,4 %, он все же меньше по сравнению со средним значением по России (13,7 %).

Данные о вкладе отраслей транспорта в валовой региональный продукт по отдельным субъектам РФ, входящим в Уральский ФО, представлены в табл. 3.2. Они показывают, что доля отраслей транспорта в ВРП Уральского ФО за период с 1998 по 2001 г. заметно снизилась — с 11,9 до 7,7 %. При этом только в Челябинской области уменьшение доли отраслей транспорта в ВРП после 1998 г. сменилось устойчивым ростом рассматриваемого показателя.

Таблица 3.2

Добавленная стоимость транспорта в ВРП, % от ВРП*

Регион	1998	1999	2000	2001
Уральский ФО	11,9	9,3	8,6	7,7
В том числе:				
Курганская область	9,3	8,2	11,8	10,6
Свердловская область	10,3	8,3	9,5	9,4
Челябинская область	7,2	6,2	6,8	7,4

* Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002; Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 325.

В целом приходится признать, что вклад отраслей транспорта в создание ВРП в Свердловской области носит неустойчивый характер, что показано на рис. 3.1. Обратим также внимание на то, что положительная динамика ВРП на душу населения в период после 1998 г. обусловлена высокими темпами роста промышленного производства и торговли, что, на наш взгляд, отражает особенности функционирования экономики индустриального типа.

Для сравнения приведем данные по г. Москве (см. рис. 3.2), которые показывают более быстрые темпы роста отраслей транспорта в период 2001–2002 гг. по сравнению с промышленным производством и торговлей, что проявляется в увеличении доли добавленной стоимости в валовом региональном продукте, созданном отраслями транспорта.

Сравнительные данные, представленные в табл. 3.1, показывают, что степень износа основных фондов на транспорте в Уральском ФО

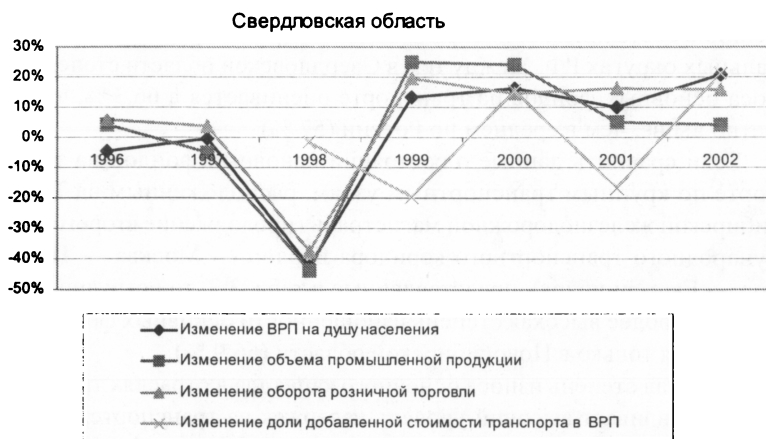


Рис. 3.1



Рис. 3.2

составляет 51,2 %, что характеризует безусловно их значительную изношенность. Вместе с тем их состояние существенно лучше по сравнению с состоянием основных фондов на транспорте в других федеральных округах РФ. Между тем в Свердловской области степень износа основных фондов на транспорте оценивается в 66,3 %, что заметно выше, чем в среднем по России (57 %).

Если сравнить данные о состоянии основных фондов на транспорте по крупным транспортным узлам, расположенным на Транссибирской железнодорожной магистрали (продолжение второго международного транспортного коридора Берлин — Москва — Новгород — Екатеринбург), представленные в табл. 3.3, то нетрудно заметить, что более высокая степень изношенности основных фондов наблюдается только в Новосибирской области (66,9 %).

Высокая степень износа основного капитала в отраслях транспорта обуславливает высокий уровень издержек на транспорте, низкую конкурентоспособность организаций транспорта и, как следствие этого, низкий уровень капитализации предприятий транспорта, что делает их непривлекательными объектами для капиталовложений в глазах отечественных и иностранных инвесторов. На долю инвестиций, идущих в основной капитал отраслей транспорта, приходится в Уральском ФО всего 14,7 %, а в Свердловской области — 16,3 %. Между тем доля инвестиций, идущих в основной капитал предприятий транспорта, в Сибирском ФО достигает 16,1 %, в Дальневосточном — 17,7 %, в Северозападном — 27,8 %, а в Южном ФО — 40,6 %. Сравнительные данные, представленные в табл. 3.3, показывают, что Свердловская область по показателю «объем инвестиций в основной капитал на транспорте» уступает всем представленным крупным регионам, за исключением г. Москвы, Красноярского края и Республики Саха (Якутия).

Высокая степень износа основного капитала в отраслях транспорта, обусловленный этим высокий уровень издержек приводят к тому, что на транспорте особенно высока доля убыточных предприятий. В Уральском ФО, например, доля убыточных предприятий на транспорте составляет 45,5 %, а в Свердловской области еще больше — 55,4 %. Также обращает на себя внимание то, что по этому показателю Свердловская область удерживает первое место среди регионов, представленных в табл. 3.3.

В Уральском ФО сокращение доли занятых на транспорте по отношению ко всем занятым в других секторах экономики, как общероссийская тенденция, прослеживается только в последние годы. В

Таблица 3.3

**Показатели развития транспорта в регионах, прилегающих
к основным транспортным магистралям (2002 г.), %***

Регион	Доля добав- ленной стоимости транспорта в ВРП	Доля инвести- ций в основ- ной капитал на транспорте от общих инвестиций в основной капитал региона	Степень износа основных фондов на транс- порте	Удельный вес убы- точных предприя- тий на транспорте
Москва	9,8	8,5	43,6	35,4
Санкт-Петербург	14,3	33,5	52,7	28,5
Свердловская область	11,4	16,3	66,3	55,4
Новосибирская область	13,7	17,2	66,9	46,7
Красноярский край	3,7	10,4	59,0	51,8
Иркутская область	6,5	21,8	56,7	54,2
Хабаровский край	16,4	20,0	57,9	47,9
Приморский край	21,8	46,2	63,5	31,1
Республика Саха (Якутия)	4,5	1,6	54,5	54,1

* Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003; Россия: все 89 регионов: Путеводитель по торговле и инвестициям. Официальная информация. Независимый анализ. STEC PUBLISHING, LLC, 2003.

отличие от общероссийских показателей, свидетельствующих о том, что в период с 1995 по 1998 г. доля занятых на транспорте (в процентах от числа всех занятых) незначительно, но все же снизилась, в Уральском ФО наблюдался незначительный, но, тем не менее, рост доли занятых — с 8,2 до 8,46 % (табл. 3.4). В период после кризиса 1998 г. также произошло существенное сокращение доли занятых на транспорте, как и в целом по России. Однако уже в 2000 г. вновь отмечается увеличение удельного веса занятых на транспорте, в некоторых регионах практически до уровня 1995 г. (Курганская и Челябинская области).

Выявленные факторы, характеризующие развитие транспортной

Таблица 3.4

Доля занятых на транспорте, % от числа всех занятых*

Регион	1995	1998	1999	2000	2002
Уральский ФО	8,2	8,46	7,3	7,9	7,2
В том числе:					
Курганская область	5,6	5,87	4,9	5,5	5,0
Свердловская область	6,8	7,05	5,7	5,9	5,5
Челябинская область	6,5	6,68	6,5	6,4	6,5

* Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002; Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 92–93.

системы страны и ее регионов, позволяют сделать вывод о том, что транспортное обеспечение пока не стало фактором модернизации экономики того или иного региона, формирования его конкурентных преимуществ.

Транспортное обеспечение пока не оказывает заметного влияния на такие параметры, как мобильность основных факторов производства, доля продукции транспортной системы в валовом внутреннем продукте, доходы от продажи услуг транспорта в бюджете страны.

Следовательно, необходимо активное развитие транспорта не только как инструмента минимизации издержек, средства доставки грузов и пассажиров, но и фактора модернизации экономики, создания и поддержания конкурентных преимуществ.

Реализация этой задачи неразрывно связана с выработкой современной транспортной политики, или системы целей и приоритетов развития транспорта, адекватных им инструментов и механизмов достижения выбранной стратегии. В свою очередь, формирование современной транспортной политики, отвечающей вызовам современности, невозможно без определения национальной миссии транспорта России, определяющей целевой вектор.

В настоящее время существуют два альтернативных подхода к пониманию роли (миссии) транспорта и, следовательно, две основные модели выработки транспортной политики. Согласно первому подходу, транспорт должен служить в качестве «центра гравитации страны», «поля центростремительных сил», быть «скелетом», соединяющим в единое целое части «организма» (многочисленные облас-

ти и районы). Другими словами, транспорту отводится роль инструмента укрепления государственности, «собирателя» разбросанных центробежными силами частей единого, до недавнего времени целостного государства, расположенного на 1/6 части суши. В русле этого подхода государству отводится активная роль, причем не только реформатора, но и действующего субъекта, государственного предпринимателя, инвестора, дирижера и регулировщика. Сама же транспортная политика выступает как вариант промышленной политики, содержащий приоритеты, государственные инвестиции, регулирование тарифов, налоговые льготы и т. д.

Не отрицая активной роли государства в определении целей и приоритетов, поддержке структурных сдвигов и институциональных реформ, следует иметь в виду, что постиндустриальная экономика с ее требованиями гибкости технологий, изменчивости среды, повышенной адаптивности меняет подходы к промышленной политике, свойственные периоду индустриализации. Укажем хотя бы на то, что концентрация ресурсов на выбранных приоритетах в условиях неопределенности технологических сдвигов и быстрой изменчивости выбранных «точек роста» в определенной мере утрачивает смысл, так как кардинальным образом сокращает сроки отдачи от вложений, переводя инвестиции в невозвратные издержки. В этих условиях следует скорректировать распространенную у нас идею о прямой поддержке государством приоритетных проектов. Функция государства должна заключаться не столько в том, чтобы за счет собственных средств реализовывать долгосрочные приоритеты, сколько «слать сигналы» частному бизнесу, создавать условия для мобилизации ресурсов и реализации тех возможностей, которые есть у частного бизнеса. Большую роль при этом играют механизмы государственно-частного партнерства.

Другой подход к пониманию национальной миссии транспорта России исходит из взгляда на него как на «перевозчика», деятельность которого направлена на удовлетворение рыночного спроса на перевозки. В таком ракурсе в центре оказываются рыночные параметры функционирования транспорта, а задача государства, как важнейшего института, видится в реструктуризации естественных монополий на транспорте, создании условий конкуренции, контроле и профилактике монопольного поведения. Именно такой подход, ориентированный исключительно на корпоративные интересы, реализуется, как нам представляется, при разработке стратегической программы развития ОАО «Российские железные дороги». Однако при всей важности ра-

боты на потребителя через поиск и использование оптимальных способов удовлетворения спроса, стремление к достижению экономических результатов, диктуемых рыночными условиями работы, не следует забывать, что транспорт выполняет инфраструктурную роль в экономике страны, а все проекты по развитию транспортной инфраструктуры предполагают долгосрочные вложения и длительные сроки окупаемости. Следовательно, опора на рыночные параметры функционирования транспорта должна быть вмонтирована в новый тип активной государственной транспортной политики, особенно на уровне регионов.

Обобщая сказанное, на наш взгляд, можно утверждать, что роль транспорта в качестве активного фактора модернизации экономики страны, в том числе ее проблемных старопромышленных регионов, заключается в обеспечении мобильности людей и товаров как основы повышения качества жизни, экономического роста и конкурентоспособности страны и ее регионов.

Применительно к Уральскому экономическому региону речь может идти о задействовании его транзитного потенциала, связанного с особым географическим положением естественного транспортного коридора, соединяющего Европейский и Азиатско-Тихоокеанский регионы в единое экономическое и географическое пространство.

По своей сути транзит является экспортом транспортных услуг, предоставляемых национальными компаниями грузовладельцу и перевозчику при следовании груза или транспортного средства по территории страны. Набор этих услуг зависит от уровня развития национальной товаропроводящей сети и ее качества. Прежде всего, это услуги национальных перевозчиков, экспедиторов, связистов. Кроме того, транзит предполагает развитие широкого спектра сопутствующих услуг, например, по заправке транспортных средств топливом, организации торговли и питания, ремонту транспортных средств и их сервисному обслуживанию.

Транзит позволяет эффективно использовать резервы провозных возможностей национальных транспортных систем, стимулирует их воспроизводство и совершенствование. Следствием этого является развитие транспортного машиностроения и обеспечивающих его отраслей.

Таким образом, транзит следует рассматривать не только как источник транзитной ренты и тем самым источник доходов бюджета, но и как важный инструмент позиционирования региона в системе мирохозяйственных связей, инструмент, позволяющий структурировать

экономическое пространство, создать материально-техническую основу для движения товаров, капиталов и людей.

Следовательно, для более полного использования преимуществ географического положения необходимо, во-первых, создание адекватной современным требованиям транспортной инфраструктуры. Транспортно-инфраструктурное обеспечение транзитного потенциала включает в себя международные транспортные коридоры, интегрированные в них национальную и региональную транспортные сети, транспортно-логистические комплексы в крупных промышленных центрах. При этом речь идет не только о модернизации материально-технической составляющей транспортной инфраструктуры, но и о создании институциональных элементов, являющихся органичной частью современной транспортной инфраструктуры. Это тем более важно подчеркнуть, поскольку речь идет об Уральском регионе, экономика которого имеет экспортно-сырьевую направленность. Прокладка через его территорию международного транспортного коридора, связывающего экономически сильные страны Евросоюза и Азиатско-Тихоокеанского региона, обеспечит эффект сверхпроводимости на внутренний рынок конкурентоспособной продукции с этих рынков. В этом случае опоздание с развитием региональной транспортной системы, особенно дорожного и складского хозяйства, информационно-логистических центров, может затормозить появление новых конкурентоспособных секторов экономики, усилить ее сырьевую направленность.

Во-вторых, требуется поиск и создание новых технологий, которые бы обеспечили реализацию транзитного потенциала российской экономики путем интеграции экономических интересов всех участников внешнеэкономической деятельности. В частности, речь идет об использовании комплексной технологии контейнерных перевозок. Результатом внедрения такого рода технологий станет снижение суммарных издержек и достижение синергетического (системного) эффекта.

В-третьих, требуется унификация институциональной среды, в которой функционируют отдельные экономические агенты. Применительно к проблеме транспортного обеспечения экономики это означает актуальность целого ряда вопросов, которые должны быть положены в основу функционирования транспортной системы на рыночных началах. Необходим поиск механизма согласования интересов территорий, хозяйствующих субъектов, потребителей и производителей транспортных услуг, транспортных и инфраструктурных пред-

приятий различных форм собственности для увеличения объема и повышения качества экспорта транспортных услуг.

В-четвертых, необходимо определить и формировать национальные транспортные узлы (транспортно-логистические центры) на территории РФ, осуществить модернизацию транспортной сети на основе скоростного движения между национальными транспортно-логистическими центрами, создать скоростные многополосные автомагистрали в системе Евро-Азиатских транспортных коридоров.

Для достижения указанных приоритетов и реализации миссии транспорта России представляется целесообразным сосредоточить усилия на активизации государственной политики на транспорте в следующих направлениях.

1. *Требуется новое поколение государственных целевых программ развития транспорта*, в большей степени основанных на системном подходе, учитывающем инновационную и технологическую составляющие, обеспечивающем рамки для участия частных инициатив, рыночных сил при определении целей программы.

Существующий в настоящее время механизм определения системы целей и приоритетов, согласования их через государственные целевые программы развития видов транспорта не отвечает в полной мере задаче современного этапа экономического развития — повышения конкурентоспособности национального транспорта и экономики в целом.

С одной стороны, сам процесс определения проблем и задач, которые должны решаться в рамках государственных программ (федеральных и региональных), не носит интерактивного и максимально открытого характера, не опирается на механизмы формирования программ, основанные на интерактивных процедурах общения представителей науки, государства и бизнеса, что не позволяет выявить частные интересы бизнес-организаций. В результате возникают определенные потери экономического потенциала частных субъектов хозяйствования для решения общенациональных задач, направленных на модернизацию транспортной инфраструктуры в стране и субъектах Федерации, реструктуризацию транспортных организаций на основе современных технологий (контейнерных, интермодальных) и т. д.

С другой стороны, интересы локальных и региональных органов власти в области развития транспорта не носят системного характера, часто не совпадают с интересами местного бизнес-сообщества, а также не в полной мере учитывают общенациональные приоритеты и интересы, между тем входят в федеральные программы развития через механизм лоббирования.

2. *Разработка механизма государственно-частного партнерства, адекватного вызовам глобализации и закономерностям постиндустриального развития экономики.* Актуальной и во многом нерешенной задачей является эффективность управления собственностью государства на транспорте. Неэффективное управление собственностью, находящейся в распоряжении частных (акционерных) транспортных организаций, не способствует целям реализации национальной транспортной политики и стратегии страны. Предлагаемый в настоящее время механизм государственно-частного партнерства путем использования концессий, финансирования объектов на основе концессионных соглашений между государством и частными структурами в определенных долях должен быть расширен за счет развития таких форм обязательств, как система государственных контрактов, грантов, кооперативных соглашений, формирования сетевых взаимодействий и альянсов. Указанные формы государственно-частного партнерства требуют обновления, а в ряде случаев создания новой законодательной базы.

3. *Формирование и поддержание конкурентных преимуществ транспортных организаций страны на внутреннем и международном рынках Евро-Азиатского экономического пространства.* Помимо приведения налоговой нагрузки на транспортный сектор в соответствие с параметрами, позволяющими повысить конкурентоспособность российских компаний на внутреннем и международном рынке транспортных услуг, нужны институциональные преобразования, направленные на совершенствование организационных и производственных основ деятельности транспорта. Требуется экспертная оценка конкурентоспособности организаций различных видов транспорта на рынке товаров и услуг и ее мониторинг. Важно также проведение оценки капитализации акционерных транспортных организаций на отраслевых рынках и оказание мер по росту капитализации транспортных компаний. Министерству транспорта следует обратить внимание на организацию мониторинга конкурентоспособности и найти формы поддержки инновационных транспортных компаний.

4. Современная экономика ставит задачу *повышения рыночной эффективности функционирования транспортной системы в неразрывной связи с задачей обеспечения социально-территориальной справедливости*, понимаемой как гарантия доступности для экономических агентов транспортных услуг. Следовательно, интеграция российской экономики в мировое хозяйство неразрывно связана с ликвидацией неравномерности в территориальном размещении транс-

портных сетей, повышением качества их размещения, модернизацией и реформированием как транспортной инфраструктуры, так и дорожного хозяйства, что рассматривается в качестве дополнительного и относительно автономного ресурса социально-экономического развития регионов, формирования конкурентных преимуществ через разработку и реализацию региональной политики повышения конкурентоспособности транспортных компаний.

Глобализация современной экономики предъявляет новые требования к формированию конкурентоспособности национальных и территориальных производственных и транспортных систем, задача текущего момента — найти достойные ответы на эти вызовы.

¹ Известия. 2003. 20 июня.

² См.: Эксперт — Урал. 2004. № 32 (157), 30 авг. — 5 сент. С. 21.

Глава 4

Роль прямых иностранных инвестиций в модернизации старопромышленного региона

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) играют в современной России важную роль, определяя динамику экономического роста, глубину и масштабность, а также скорость процесса трансформации экономической системы на национальном и региональном уровнях. Положительное воздействие ПИИ проявляется не только через расширение финансирования за счет зарубежных источников, но и за счет таких внешних эффектов, как технологические и институциональные экстерналии. Предприятия, созданные на основе и при содействии ПИИ, отличаются заметно более высоким уровнем применяемых технологий, в том числе и управленческих. Благодаря созданию совместных с иностранным капиталом предприятий в России происходит не только импорт технологий, но и импорт соответствующих институтов, в частности, принципов корпоративного поведения, что ускоряет процессы рыночного реформирования, формирования институциональной инфраструктуры.

Актуален в этой связи анализ факторов привлечения ПИИ в российские регионы для выработки экономической политики по стимулированию притока иностранного капитала в российскую экономику.

Процесс стимулирования притока ПИИ можно рассматривать на трех уровнях: национальном, региональном и на уровне отдельной фирмы или инвестиционного проекта. Стимулирование притока ПИИ на национальном уровне связано в основном с макроэкономической политикой финансовой стабилизации и реструктуризации, изучению

которой посвящено значительное количество работ российских и зарубежных экономистов.

Обеспечение притока ПИИ на уровне фирмы предполагает учет множества субъективных факторов, среди которых важное место занимают качество инвестиционных проектов, «прозрачность» компании, защита интересов собственников от оппортунистического поведения менеджеров.

Региональный же уровень стимулирования притока ПИИ предполагает деятельность в самых различных направлениях — от развития производства до формирования транспортной и деловой инфраструктуры и развития социально-культурной среды, соединяя в себе микро- и макроэкономические факторы принятия решений иностранными инвесторами относительно прямых вложений. Следовательно, анализ факторов привлечения прямых зарубежных инвестиций в российские регионы, их типология и ранжирование по степени важности имеют не только большое теоретическое, но и практическое значение.

Экономика России отличается от других переходных экономик не только относительно небольшим объемом привлеченных в Россию иностранных инвестиций, но и деформированной структурой этих вложений.

Деформация структуры иностранных инвестиций прослеживается по нескольким направлениям: в аспекте их распределения по регионам и по отраслям российской экономики, а также с точки зрения источников иностранных инвестиций.

Распределение ПИИ по отраслям российской экономики в 1998–2003 гг. представлено в табл. 4.1. Данные таблицы показывают, что в 1998 г. на долю вторичного сектора, т. е. отраслей, занятых переработкой и производством конечного продукта, приходилось 49,84 %, причем в основном за счет потока инвестиций в пищевую промышленность (35,47 %). На долю третичного сектора, или сферы услуг, приходилось 32,79 % иностранных инвестиций, причем большая их часть была сосредоточена в сфере торговли (почти 15 %) и коммерческих услуг (7,53 %). В первичный сектор было направлено 8,75 % ПИИ.

Уже в 1999 г. происходит резкий сдвиг потока иностранных инвестиций в пользу первичного сектора: доля инвестиций в нефтедобычу составила почти 28 %. Вторичный сектор стал терять свою привлекательность как объект для иностранных инвестиций. Вложения перераспределились в пользу торговли, транспорта и связи.

Таблица 4.1

Притоки ПИИ в Россию по отраслям, % к итогу*

Сектор/отрасль	1998	1999	2000	2001	2002	2003
В целом, млн. долл.	3361	4260	4429	3980	4002	6781
Первичный сектор	8,75	28,85	10,66	11,51	17,19	28,77
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	0,33	0,96	0,70	0,78	0,55	0,83
Горная промышленность и разработка карьеров	—	0,05	—	0,10	—	0,00
Нефтедобыча	8,42	27,84	9,96	10,63	16,64	27,95
Вторичный сектор	49,84	33,22	31,63	33,44	28,61	20,44
Продовольствие	35,47	22,61	18,54	13,27	10,97	5,22
Лесное хозяйство, древесина, целлюлозно- бумажное производство	3,33	3,29	3,18	3,29	3,32	4,65
Отрасль перегонки нефти (нефтепродукты)	0,71	0,02	0,02	0,08	—	—
Химическая и нефтехими- ческая промышленность	1,49	0,45	1,11	2,21	2,65	1,42
Строительные материалы	0,65	0,56	0,59	1,06	1,22	1,30
Цветная металлургия	1,73	0,42	0,68	0,53	1,62	0,69
Черная металлургия	1,16	1,29	0,88	2,91	0,50	1,24
Машины и оборудование	3,78	2,96	5,15	7,94	6,55	4,76
Легкая промышленность	0,15	0,33	0,18	0,70	0,35	0,31
Остальные отрасли вторичного сектора	1,37	1,29	1,31	1,46	1,42	0,86
Третичный сектор	32,79	30,47	45,92	46,96	40,35	37,75
Электроэнергетика	1,01	—	0,05	—	1,35	0,13
Строительство	3,21	1,38	1,02	1,21	2,20	2,09
Оптовая торговля	0,71	0,26	0,68	2,74	1,17	1,53
Торговля (оптовая и розничная)	14,55	14,01	18,85	19,02	23,96	22,31
Транспорт	3,81	12,14	21,40	17,31	2,80	2,43
Финансовый сектор	1,96	0,73	0,59	0,98	1,40	2,74
Коммерческие услуги	7,53	1,95	3,34	5,70	7,47	6,50
Остальное	8,63	7,46	11,79	8,09	13,84	13,03

* Приводится по: Расчеты авторов, данные UNCTAD (2004) со ссылкой на неопубликованные данные Госкомстата РФ (отдел статистики иностранных государств и международной кооперации, февраль 2002 г.).

В 2000 г. отраслевая структура распределения иностранных инвестиций вновь значительно поменялась. Сферы торговли и транспорта вышли на первое место, вложения в пищевую промышленность продолжили снижаться, хотя и составляли еще порядка 19 %. ПИИ в топливную промышленность, уменьшившись в абсолютном выражении почти вдвое, стали занимать гораздо меньший удельный вес в общей сумме инвестиций, что было связано с падением мировых цен на нефть и энергоносители.

Тенденции, отмеченные в 2000 г., продолжились развиваться и в 2001 г., однако в 2002–2003 гг. снова происходит смещение отраслевой направленности ПИИ. Резко сократились потоки инвестиций в пищевую промышленность (в 2003 г. они составили лишь 5 %) и транспорт (всего 2,43 % в 2003 г.). ПИИ направлялись в основном в нефтедобывающую промышленность, торговлю и общественное питание, общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка. Общая величина прямых инвестиций в эти отрасли экономики составила 3,85 млрд. долларов, или 56,8 % всех прямых вложений.

Приведенные данные о распределении ПИИ по отраслям показывают, что наиболее привлекательными для иностранного капитала сферами российской экономики являются топливная промышленность, торговля и общественное питание, коммерческая деятельность по обеспечению рынка и пищевая промышленность. Несмотря на рост иностранных инвестиций в сферу услуг, приходится признать существование деформированной структуры ПИИ в сторону топливных отраслей, что способствует закреплению сложившейся сырьевой структуры как экспорта, так и всей экономики. Устаревшая и во многом неэффективная народно-хозяйственная структура негативно сказывается на экономическом росте, делая его неустойчивым и зависимым от конъюнктуры мировых сырьевых рынков.

Другой вывод заключается в том, что распределение ПИИ по отраслям является результатом рыночного отбора, основанного на самостоятельном определении иностранными инвесторами сфер приложения капитала, исходя из нормы прибыли на вложенный капитал. Другими словами, одной из причин консервации структурных перекосов является отсутствие мер государственной, в том числе и региональной, экономической политики, определяющей приоритеты в развитии российской экономики и реализующей дифференцированный подход к привлечению иностранных инвестиций.

Деформация структуры иностранных инвестиций прослеживается также в аспекте их распределения по отдельным регионам (табл. 4.2).

Представленные данные показывают, что произошел крупный сдвиг в распределении иностранных инвестиций между регионами. Если в 1996 г. Центральный ФО аккумулировал 73,4 % всего потока иностранных инвестиций, то в 2002 г. на его долю приходилось 48,2 % поступивших инвестиций. Другими словами, притоки иностранных инвестиций более равномерно распределились среди других регионов, причем наиболее заметно свою долю прирастили Сибирский ФО (с 2,7 до 14,9 %) и Уральский ФО (с 4,1 до 12,8 %).

Данные о структуре потока иностранных инвестиций в каждый федеральный округ показывают сокращение доли ПИИ в общем объеме инвестиций, незначительное увеличение доли портфельных инвестиций, рост доли прочих инвестиций. Эти тенденции характерны практически для каждого федерального округа. Наиболее существенное падение доли ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций за период 1996–2002 гг. произошло в Южном и Приволжском федеральных округах, а также в Сибирском ФО. Только в Дальневосточном ФО доля ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций выросла: в 1996 г. она составляла около 50 %, а в 2002 г. — 63,44 % всего объема привлеченных иностранных инвестиций.

Данные, приведенные в табл. 4.3, свидетельствуют, что, несмотря на произошедшее перераспределение потоков ПИИ по регионам России, пространственное распределение накопленных иностранных инвестиций внутри страны (а также выгод от ПИИ) до сих пор весьма неравномерно. Больше половины (57 %) общих кумулятивных притоков ПИИ в Россию в 1995–2002 гг. были направлены только в четыре региона, которые находятся в западной части страны, — это Москва и Московская область (49,36 %), Санкт-Петербург и Ленинградская область (7,75 %). Никакие другие российские регионы не получили более 2,5 % от общего кумулятивного притока ПИИ в Россию. Исключение составляют лишь Сахалинская область (8,7 %) на Дальнем Востоке и Краснодарский край (8,18 %) на юге страны. Между тем указанные четыре региона в настоящее время производят всего 28 % от общего объема ВВП России, и здесь проживает только 13 % населения.

Правомерно, следовательно, говорить о существенных различиях в инвестиционной привлекательности отдельных регионов, что актуализирует необходимость изучения факторов, объясняющих причины ПИИ.

Факторы привлечения ПИИ стали предметом пристального внимания и изучения в 1960-е гг. и к настоящему времени накоплено не-

Таблица 4.2

Иностранные инвестиции в экономику Российской Федерации*

Федеральный округ	1996				2002			
	Поступило всего, тыс. долл. США	В процентном соотношении			Поступило всего, тыс. долл. США	В процентном соотношении		
		прямые	порт- фельные	прочие		прямые	порт- фельные	прочие
Российская Федерация	6 970 317	35,00	1,84	63,16	19 779 982	20,24	2,38	77,38
Центральный	5 118 499	30,03	1,73	68,24	9 526 309	23,34	2,37	74,29
Северо-Западный	482 961	48,23	5,99	45,78	1 593 941	20,87	0,97	78,16
Южный	115 613	81,24	0,00	18,76	586 786	36,42	3,13	60,46
Приволжский	377 493	53,83	1,10	45,07	1 448 694	13,63	0,20	86,17
Уральский	282 126	18,29	0,54	81,17	2 538 662	10,61	1,66	87,73
В том числе								
Свердловская обл.	13 742	91,97	0,00	8,03	1 354 701	7,36	0,29	92,34
Сибирский	185 582	42,40	0,00	57,60	2 944 124	1,40	5,55	93,05
Дальневосточный	408 043	59,43	1,23	39,34	1 141 466	63,44	0,35	36,21

* Приводится по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.

Таблица 4.3

**Показатели кумулятивных потоков ПИИ
по федеральным округам***

Федеральный округ	Общие потоки ПИИ в 1995–2002 гг., тыс. долл.	Доля региона в общих потоках ПИИ, %	Приток ПИИ на душу населения в 2002 г., долл.	ВРП в 2001 г., млн. руб.	Доля региона в ВВП, 2001 г., %
Российская Федерация	29 833 723	100,00	27,56925	7 830 342	100,00
Центральный	15 887 335	53,25	58,53626	2 576 718	32,91
Северо-Западный	3 003 354	10,07	23,78714	755 122,1	9,64
Южный	3 165 279	10,61	9,325958	607 940,5	7,76
Приволжский	1 758 541	5,89	6,337794	1 403 766	17,93
Уральский	1 555 485	5,21	21,75569	1 209 704	15,45
Сибирский	1 049 657	3,52	2,058064	883 378,1	11,28
Дальневосточный	3 414 072	11,44	108,2968	393 712,5	5,03

* Рассчитано по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.

мало полезных выводов и результатов, которые помогают объяснить изменения в направлениях и объемах ПИИ, в мотивациях иностранных инвесторов, определяющих их поведение при выборе целевого региона для вложения капитала. К настоящему времени выявлено, что преимущества размещения являются «спусковым крючком» в процессе принятия инвестором решения об осуществлении иностранного инвестирования. Именно поэтому в научной литературе уделяется такое большое внимание проблеме локальных (региональных) преимуществ или преимуществ размещения.

К региональным факторам привлечения ПИИ относят: географическое распределение ресурсов и рынков; конкуренцию цен на ресурсы (рабочая сила, сырье и пр.); долгосрочный потенциал и размер рынка; политическую стабильность; политический либерализм; стабильную правовую систему; развитую инфраструктуру; социально-культурную идентичность.

Результаты эмпирического анализа факторов привлечения ПИИ в страны с переходной экономикой показывают, что большого внимания заслуживают такие, как¹: а) индикатор прогресса рыночных ре-

форм (transition indicator)², рассчитываемый Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) для каждой страны; б) степень риска вложений в страну, состоящего из трансфертного риска, риска макроэкономической нестабильности, риска экспроприации, законодательно-правового риска и риска забастовок³; в) политическая стабильность; г) доступ к дешевым факторам производства (прежде всего, дешевой рабочей силе)⁴; д) возможность доступа к информации о локальных рынках⁵; е) возможность создания контактов с местными властями; ж) способность контролировать объекты интеллектуальной собственности, стратегию продаж и качество продукции. Чем благоприятнее ситуация с перечисленными условиями в регионе, тем более вероятно осуществление ПИИ в его экономику⁶.

Применительно к российской экономике, для которой характерна деформированная отраслевая и пространственная структура распределения ПИИ, особое внимание должно быть уделено значению локальных (местных) преимуществ как факторов, определяющих решения инвесторов относительно направлений и масштабов капиталовложений.

Локальные преимущества могут выступать в самых различных формах: в виде наличия ресурсов, льготного налогового и таможенного режима, значительных размеров потребительского рынка, развитой инфраструктуры, социально-культурной близости и множества других.

Для российских условий проблема локальных преимуществ как мотива для ПИИ может быть рассмотрена с двух точек зрения:

1. Привлекательность России как целевого рынка в целом, или, другими словами, почему некоторые инвесторы предпочитают вкладывать свои средства именно в экономику России, а не в экономику других стран.

2. Привлекательность отдельных регионов России.

Учитывая значительные размеры территории России, целесообразно выделять зоны более и менее привлекательные/рискованные для иностранных инвесторов, результатом чего является различная интенсивность потока ПИИ по регионам и субъектам Федерации. Чем обусловлена такая тенденция? Возможно ли формализовать факторы, определяющие поведение инвесторов при выборе целевого региона для вложения капитала?

Нам представляется целесообразным рассмотреть региональные преимущества субъектов РФ в аспекте привлечения ПИИ. Для этого представим локальные преимущества на уровне региона в виде шес-

ти агрегированных групп, а затем рассмотрим, каким образом факторы каждой из групп могут повлиять на решение инвестора об осуществлении вложений в тот или иной регион.

Итак, локальные преимущества на уровне региона предлагается formalизовать в виде шести *агрегированных групп* факторов привлечения прямых иностранных инвестиций (рис. 4.1).

Первую группу составляют экономические факторы, включающие три характеристики экономической конъюнктуры региона, которые значительно варьируются между российскими регионами, создавая различия в стимулах для потенциальных иностранных инвесторов к ПИИ. Это: 1) размер рынка; 2) цены факторов производства; 3) качество факторов производства. Размер рынка оценивается исходя из того, что чем выше уровень ВРП, тем больше потенциал внутреннего спроса и тем более привлекателен регион для потенциальных инвесторов. Таким образом, для анализа обычно используется показатель ВРП, посчитанный региональными отделениями Госкомстата РФ.

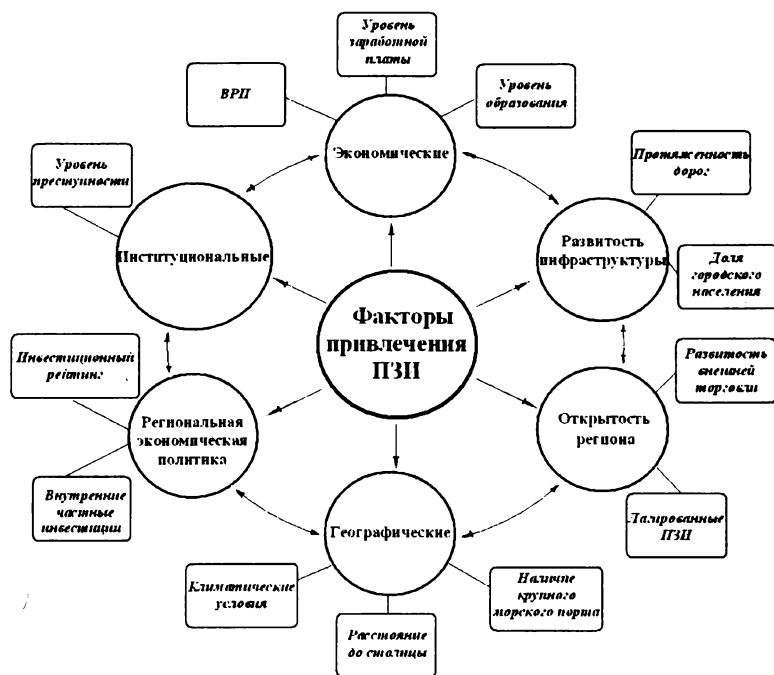


Рис. 4.1. Региональные факторы привлечения ПИИ

Поскольку среди факторов производства самым важным, специфическим для региона является фактор труда, постольку и качество, и цена труда играют ключевую роль в принятии решения об осуществлении инвестиций. При этом следует учесть, что относительно высокий уровень средней заработной платы также может являться положительным фактором для иностранных инвесторов, так как территория региона рассматривается потенциальным инвестором не только с позиции размещения производства, но и с точки зрения дополнительного рынка сбыта своей продукции. В силу этого уровень жизни населения в регионе свидетельствует не только о потенциале рынка, но и о социальной стабильности в нем.

Вторую группу составляют показатели, характеризующие развитость инфраструктуры региона. Уровень развития инфраструктуры региона показывает, насколько сложно и затратно найти поставщиков и распределить товар между различными рынками. Развитие транспортной сети (плотность автодорог и железнодорожных путей, наличие аэропортов) облегчает процесс доставки необходимых ресурсов, а также способствует более быстрому и эффективному распределению произведенной продукции между потребителями. Согласно оценке американского неправительственного фонда «Наследие»⁷, только европейская часть России («большой экономический треугольник Москва — Санкт-Петербург — Нижний Новгород») в достаточной степени насыщена железнодорожными и автомобильными магистралями, тогда как в других регионах, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, проблемы надежной связи и транспортировки по-прежнему остаются серьезным препятствием для иностранных инвестиций.

Третью группу факторов образуют характеристики состояния институциональной среды в регионе, среди которых качество правовой системы регионов, судебных институтов, практики правоприменения, соблюдения контрактов и принципов корпоративного поведения.

Региональная экономическая политика как самостоятельный, *четвертый, фактор* привлечения иностранных инвестиций в регионы характеризуется такими параметрами, как инвестиционный рейтинг, который определяется на основе восприятия инвесторами деловой среды, а также объем накопленных внутренних частных инвестиций в регионе. При прочих равных условиях регионы, которые демонстрируют высокий уровень частных внутренних инвестиций, сигнализируют потенциальным инвесторам относительно качества региональной экономики и институциональной среды.

Пятый фактор привлечения ПИИ — открытость региона — характеризуется показателем чистого экспорта, т. е. разницы между совокупным экспортом и совокупным импортом региона, или показателем значимости торговых потоков в экономике региона:

$$\text{Торговля} = (\text{Импорт} + \text{Экспорт}) / \text{ВРП}$$

Кроме того, открытость региона можно оценивать с помощью показателей деятельности предприятий с иностранными инвестициями, например, переменной *Лагированные ПИИ* или доли выпуска предприятий с иностранными инвестициями в ВРП. Очевидно, что данные показатели должны положительно влиять на объем ПИИ — чем они больше, тем весомее масштабы деятельности таких предприятий в регионе, тем больший опыт имеют иностранные компании в работе с предприятиями региона и тем больше их доверие и мотивация к дальнейшему инвестированию.

Географические особенности региона образуют *шестую группу* факторов, потенциально значимых для объяснения внутристрановой структуры притока ПИИ, поскольку имеются особенности местоположения промышленности в различных климатических условиях. Россия и ее регионы имеют существенно различные географические характеристики, такие, например, как климатические особенности, выход к морю, характер местности (горные районы), что обуславливает возникновение эффектов, связанных с географическими факторами. Применительно к России географический фактор приобретает дополнительное значение, связанное с наличием транзакционных издержек — издержек на ведение переговоров, оформление необходимой документации, согласование и координацию и т. п. В этой связи чем ближе регион расположен к Москве, тем больше вероятность того, что инвестор осуществит ПИИ, поскольку в этом случае транзакционные издержки будут значительно ниже.

Для привлечения ПИИ в регионы в целях повышения конкурентоспособности отдельных предприятий и экономики в целом требуется определить, как выделенные основные факторы влияют на распределение потоков ПИИ между регионами России. Для этого используем эконометрические инструменты анализа и запишем взаимосвязь ПИИ и факторов, их определяющих, с помощью уравнения следующим образом:

$$\text{ПИИ} = f(\text{ВРП, уровень заработной платы, уровень образования, развитость дорог, открытость торговли, инвестиционный рейтинг} \times$$

× *внутренние инвестиции, лаги ПИИ, уровень преступности, климатические условия, переменная, показывающая, есть ли в регионе крупный порт, расстояние от региона до столицы*).

Зависимые переменные, используемые в модели, — это чистый приток ПИИ в каждом регионе на конец года за период с 1995 по 2003 г., в соответствии с данными Госкомстата.

Построим модель и протестируем ее для каждого года на основе ежегодных данных. Предварительно начнем с общей модели, объясняющей кумулятивные ПИИ (суммированные потоки) за 9 лет.

Для формирования данной эмпирической модели была создана база данных, содержащая в себе ряд показателей для всех субъектов Российской Федерации за период с 1995 по 2003 г. включительно. Основой для составления базы стала статистическая информация Госкомстата РФ, а также рейтинги инвестиционной привлекательности регионов России, составленные специалистами журнала «Эксперт».

Из числа субъектов Федерации для проведения исследования были исключены по причине отсутствия информации по некоторым показателям Чеченская Республика, Коми-Пермяцкий АО, Эвенкийский АО и ряд других. Таким образом, конечная выборка состоит из 73 наблюдений.

Сначала были оценены несколько вариантов уравнения для определения кумулятивных потоков ПИИ за период 1995–2003 гг. Результаты оценки показывают, что экономические показатели (размер рынка), уровень развития инфраструктуры и региональная экономическая политика проявляются в качестве самых важных факторов для объяснения различий в потоках ПИИ между регионами России (табл. 4.4).

В табл. 4.4 представлены результаты оценки регрессии обобщенным методом наименьших квадратов (Generalized Least Squares, GLS)⁸ базового уравнения.

Результаты соответствующей оценки для других вариантов этой модели с дополнительными контрольными переменными не представлены, поскольку ни одна из дополнительных контрольных переменных статистически не значима, и качественные результаты, представленные в табл. 4.4, по существу не меняются.

Все коэффициенты оценки модели, представленные в табл. 4.4, имеют ожидаемые знаки, кроме *Уровня преступности*. Четыре из восьми тестируемых переменных, включенных в регрессию, объясняют около 82 % различий в величине кумулятивных потоков ПИИ в реги-

Таблица 4.4

Детерминанты кумулятивных ПИИ в России, 1995–2003 гг.

Объясняющие переменные	Значение коэффициента
Уровень заработной платы (1995)	–230,45 (–0,42)
ВРП (1999)	13,49* (3,65)
Уровень образования (1995)	13,07 (0,76)
Уровень преступности (1999)	120,54 (0,70)
Протяженность дорог (1997)	22012,7** (1,73)
Открытость торговле (1999)	61457,5 (0,18)
Климатические условия	256551,9 (0,94)
Доля городского населения (1999)	85,56 (1,06)
Уровень внутренних частных инвестиций (1995)	3231,67* (3,78)
Инвестиционный рейтинг × Уровень внутренних инвестиций (1996)	583,67* (2,63)
R-квадрат	0,82569
Число наблюдений	73

Примечание. Каждая регрессия включала константу. В скобках указана величина t-статистики для (H_0 : коэффициент = 0).

* — коэффициент на 5 %-м уровне значимости.

** — коэффициент на 10 %-м уровне значимости.

оны России за период с 1995 по 2003 г. В частности, такие переменные, как *ВРП*, *Уровень протяженности дорог*, *Уровень внутренних инвестиций* и *Инвестиционный рейтинг* во взаимодействии с *Уровнем внутренних инвестиций*, являются наиболее важными факторами для объяснения решений зарубежных инвесторов инвестировать в тот или иной регион России за период 1995–2003 гг.

Коэффициенты при оставшихся переменных заслуживают объяснений. *Открытость торговле* региона, по-видимому, не будет играть никакой роли в объяснении различий в потоках ПИИ между регионами в рамках данной модели, что, возможно, вызвано проблемами эндогенности регрессора. Хотя коэффициенты *Уровня заработной платы*, *Уровня образования* и *Доли городского населения* имеют ожидаемый положительный знак, они статистически незначимы. С другой стороны, коэффициент *Уровня преступности* не имеет ожидаемого знака и также статистически незначим. Незначимость этих перемен-

ных частично можно объяснить обнаруженными проблемами мультиколлинеарности, при сильной корреляции между ними и другими объясняющими переменными.

Интересен тот факт, что зависимость между преступностью и ПИИ оказалась положительной, что, безусловно, может вызвать некоторое удивление. Тем не менее этому можно дать такое объяснение: высокий уровень преступности можно ассоциировать с высокой раскрываемостью преступлений — если регион высоко коррумпирован и криминален, то многие преступления просто не будут регистрироваться⁹.

Как уже было отмечено, оценивались и другие комбинации базового уравнения. Однако качество полученных результатов не менялось, поскольку ни одна из оставшихся контрольных переменных не являлась статистически значимой. Вероятнее всего, что причиной этого недостатка объясняющей способности является высокая степень коллинеарности между переменными.

Россия в период 1995–2003 гг. характеризуется целым рядом глубоких перемен в экономике и драматических событий, и прежде всего дефолтом, девальвацией рубля и экономическим кризисом в августе 1998 г. Даже простой визуальный анализ характера притока ПИИ в 1995 г. по сравнению с 1999 и 2003 гг. свидетельствует о том, что состав регионов, являющихся целевыми для зарубежных инвесторов, существенно менялся. Представляется, что ряд новых факторов, отличных от предыдущих, влиял на решения зарубежных инвесторов об инвестировании в 1999 г.

Чтобы лучше понять, как мог кризис 1998 г. повлиять на географическое распределение ПИИ, вновь повторяется алгоритм эконометрического оценивания базового уравнения, однако теперь мы акцентируем внимание на *ежегодных потоках* ПИИ в каждый регион России. Особенно интересным представляется любое изменение динамики, которое имело место на протяжении или после 1998 г. Неудивительно, что данные показывают наличие существенных изменений в региональной структуре ПИИ в 1998 и 1999 гг.

Модель, построенная для анализа потоков ПИИ в ранний (с 1995 по 1997 г.) и поздний (с 2000 по 2003 г.) период, дает похожие результаты с теми, о которых говорилось выше. Такие переменные, как *ВРП*, *Уровень развития инфраструктуры*, *Уровень внутренних инвестиций* и *Инвестиционный рейтинг* (во взаимодействии с *Уровнем внутренних инвестиций*) являются ключевыми детерминантами потоков ПИИ за соответствующие годы.

Коэффициент при переменной *Уровень образования* статистически значим в 1995 г., коэффициент при переменной *Климатические условия* — в 1997 г., коэффициент при переменной *Доли городского населения* — в 2002 г. Коэффициент при переменной *Уровень заработной платы* всегда имеет положительный знак (хотя он статистически незначим). Коэффициент при переменной *Открытость торговли*, так же как и в предыдущем анализе, не является статистически значимым.

В 1998 г., однако, обнаруживаются первые расхождения с ранее полученными результатами. Коэффициент при переменной *ВРП* становится статистически незначимым, как и при переменной *Уровень развития дорог*. Хотя коэффициент при переменной *Уровень образования* вполне значим, знак при коэффициенте у переменной *Уровень заработной платы* является отрицательным. Коэффициент при переменной *Климатические условия* незначим и имеет отрицательный знак. Только значения переменных *Уровень внутренних инвестиций* и *Инвестиционный рейтинг* (зависящий от *Уровня внутренних инвестиций*) остаются прежними.

Результаты, полученные относительно 1998 г., можно объяснить последствиями дефолта и финансового кризиса, так же как и результаты, полученные для 1999 г. Получается, что имели место определенные временные изменения в региональном распределении ПИИ, вызванные дефолтом. Добавим, что объясняющая сила данной модели снижается в среднем с 82 %, которые она имела в четыре предшествующих года, до 66 %, которые получены относительно данных за 1999 г. Затем объясняющая сила модели вновь возрастает до 78 % (в 2003 г). При этом коэффициенты при переменных *Уровень внутренних инвестиций*, *Инвестиционный рейтинг* (связанный с *Уровнем внутренних инвестиций*) и *Уровень образования* статистически значимы, а коэффициенты при переменных *Уровень заработной платы*, *ВРП* и *Климатические условия* получили отрицательный знак, будучи при этом статистически значимыми. Коэффициент при переменной *Уровень развития дорог* также получил отрицательное значение.

Эти выводы устойчивы при включении различных контрольных переменных. Как и в анализе кумулятивных потоков ПИИ, ни одна из контрольных переменных, описанных в базовом уравнении, статистически незначима.

Эти результаты подтверждают предположение, что дефолт 1998 г., девальвация и кризис оказали существенное, но временное влияние на восприятие зарубежными инвесторами российской экономики и доверие к ней.

Обобщая результаты нашего анализа, можно утверждать, что регионы России, обладающие значительным рыночным потенциалом, лучше развитой инфраструктурой, получившие существенный уровень внутренних частных инвестиций и имеющие адекватную региональную экономическую политику, привлекли большее количество ПИИ за период 1995–2003 гг. по сравнению с другими регионами страны.

Интересным продолжением проведенного исследования был бы отраслевой анализ региональных потоков ПИИ. Однако данные по ПИИ, имеющиеся в Госкомстате, не позволяют его выполнить. Тем не менее важно подчеркнуть, что эти отраслевые различия могут быть крайне важными для объяснения региональной структуры ПИИ. Кроме того, наличие региональной информации о конкурентоспособности и структуре отраслевых рынков, например, о концентрации продавцов и входных барьерах, значительно расширили бы возможности анализа региональных потоков ПИИ.

Результаты проведенного эмпирического исследования позволяют предложить ряд мер, способствующих улучшению инвестиционного климата, содействующих иностранным инвестициям:

- углубление экономической и социальной интеграции экономики региона в систему мирохозяйственных связей через определение стратегических направлений развития хозяйственного комплекса региона, выявление наиболее перспективных и конкурентоспособных на внешнем рынке отраслей, формирование современной инфраструктуры содействия осуществлению внешнеэкономической деятельности;

- повышение общей инвестиционной привлекательности региона (улучшение инвестиционного климата) через развитие производственной и социальной инфраструктуры, сферы услуг, повышение уровня жизни населения;

- формирование благоприятного национального режима для иностранных инвесторов в виде низких и прозрачных налогов, защиты прав собственности и исполнения контрактов, эффективной судебной системы и рациональной бюрократии.

Таким образом, полученные результаты тестирования факторов привлечения ПИИ в российские регионы позволяют сформулировать ряд методических принципов по выработке региональной политики конкурентоспособности, сфокусированной на привлечении ПИИ и способствующей улучшению инвестиционного климата в регионе. К ним относятся:

1) ранжирование факторов, оказывающих влияние на решения иностранных инвесторов относительно вложений в экономику того или иного региона, по степени важности, для чего предлагается выделить факторы первого, второго и т. д. порядка для учета их в региональной инвестиционной политике;

2) выделение косвенных дополнительных, позитивных или негативных факторов, стимулирующих или сдерживающих потоки ПИИ в регионы;

3) учет того обстоятельства, что иностранные инвесторы оценивают региональные факторы не только по отдельности, но и в их совокупности, что определяет инвестиционную привлекательность конкретного региона;

4) взгляд на разработку адекватной региональной экономической политики как на важнейший и самостоятельный фактор стимулирования притока как внутренних частных, так и иностранных инвестиций;

5) мониторинг региональных факторов привлечения ПИИ и динамики их относительной важности.

Следование данным предложениям по формированию инвестиционной политики будет способствовать не только инвестиционному развитию территорий, но и продвижению их к мировым стандартам ведения бизнеса и в конечном итоге к повышению конкурентоспособности как отечественных предприятий, так и регионов.

¹ См.: *Lankes H.-P., Venables A. J. Foreign Direct Investment in economic transition: the changing pattern of investments // Economics of Transition. 1996. Vol. 4, № 2. P. 331–347.* Свое исследование Лэнкс и Венэйблс проводили на основе опроса топ-менеджеров 117 западных производственных компаний. Для проведения опроса были отобраны те компании, которые имели опыт осуществления ПИИ в регион, планируют это сделать или рассматривали, но отвергли какой-либо проект по прямому инвестированию в страны ЦВЕ.

² Включает такие показатели, как масштабы приватизации, реструктуризация предприятий, уровень рыночного мышления, реформы финансового сектора, создание правового и институционального поля для бизнеса.

³ Респонденты самостоятельно оценивали уровень риска, причем те, кто уже имели опыт работы с регионом, оценивали риск значительно ниже. Наиболее высоко были оценены законодательный и макроэкономический виды риска.

⁴ Некоторые авторы, например, Susan Collins и Dani Rodrik, наоборот, считают, что наличие дешевой, но квалифицированной рабочей силы не влияет на решение иностранных инвесторов об осуществлении вложений (*Collins S., Rodrik D. Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy. Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1991*). Эту точку зрения поддерживают и многие другие авторы.

⁵ Этот фактор выделяется как один из основных мотивов ПИИ и в исследовании «Successfully Managing Investments in Eastern Europe» (1992) компании «Deloitte Touche Tohmatsu International».

⁶ См.: Wang Z. Q., Swain N. J. The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Empirical Evidence from Hungary and China // Weltwirtschaftliches Archiv. 1995. Vol. 131 (2). P. 359–382.

⁷ См.: Юданов Ю. Иностранные инвестиции в России: региональный аспект // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 1. С. 104.

⁸ В работе использовался обобщенный МНК для коррекции возможной гетероскедастичности, распространенной проблемы для пространственных данных.

⁹ См. также: Аналитический доклад «Региональные экономические аспекты присоединения России к соглашениям ВТО: Свердловская область» / Институт прикладных исследований. Екатеринбург: ИПИ, 2002.

Глава 5

Специфика корпоративных отношений на предприятиях старопромышленного региона

Задача формирования корпоративной культуры нового типа на российских предприятиях состоит в повышении их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на международных рынках. В условиях вступления России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) эта задача наиболее остро встает перед старопромышленными регионами, и в том числе Уралом, где преобладают технологически отсталые предприятия базовых отраслей, в первую очередь машиностроения и металлообработки. Необходимая реструктуризация большинства непривлекательных для инвесторов предприятий требует большого объема инвестиций. При этом значимая доля предприятий подлежит ликвидации по экономическим соображениям, что не только ухудшает социально-экономическое положение населения в регионе, но и ложится тяжким бременем на региональные и местные бюджеты.

Поэтому на поверхности лежит проблема согласования интересов участников процесса реструктуризации: стратегических собственников, менеджмента, работников, органов государственного регулирования и местных сообществ, а также необходимость создания эффективных инструментов разрешения возникающих конфликтов.

Одним из инструментов, восполняющих недостаток социально-ответственного поведения бизнеса посредством повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний, может служить повышение качества корпоративной культуры и прежде

всего таких ее элементов, как правила «хорошего поведения» (best practice) и корпоративное управление (corporate governance).

Принятие международных стандартов корпоративного поведения является примером толерантного отношения к мировой корпоративной культуре, основные положения которой отражены в Кодексе корпоративного поведения. При этом складывается новая практика работы корпораций, имеющая общероссийскую и региональную специфику.

В первой части главы будут рассмотрены общие причины неконкурентоспособности предприятий старопромышленного региона. В дальнейшем, кратко охарактеризовав текущее состояние исследований в сфере корпоративного управления, мы протестируем гипотезы на данных 300 открытых акционерных обществ (ОАО) Уральского региона и в ходе интервью топ-менеджеров 102 предприятий.

5.1. Причины низкой конкурентоспособности предприятий старопромышленного региона в новых рыночных условиях

Нам видится две наиболее важные причины низкой конкурентоспособности предприятий старопромышленного региона: это низкая конкурентоспособность структуры народного хозяйства региона в целом и неэффективность управления на самих предприятиях.

Низкая конкурентоспособность структуры народного хозяйства региона

В условиях, когда ведущие страны мира переходят в эпоху постиндустриального развития, низкая конкурентоспособность и замедленная скорость модернизации структуры народного хозяйства старопромышленного региона ведут к серьезному ухудшению стартовых условий для успешного развития российской экономики. И это при условии, что Урал, являясь старопромышленным регионом, выступает также одним из ведущих доноров федерального бюджета и концентрирует у себя огромный экспортный потенциал экономики.

Безусловно, причины формирования неконкурентоспособности старопромышленного региона следует искать в историческом развитии некогда успешных регионов, которые не смогли приспособиться к новым изменяющимся условиям хозяйствования. Как показывают современные исследования по экономике развития¹, возможности текущего развития сильно зависят от исторических особенностей и накопленного капитала (как реального, так и человеческого). Однако

такая «историческая зависимость» (*path-dependence*) не объясняет причин успешности других регионов, которые оказались более гибкими и приспособляемыми.

Старопромышленные регионы исторически были очень успешны в индустриальную эпоху, когда преобладало крупное производство и ориентация на собственное сырье, что ярко выражено в структуре экономики Свердловской области:

- специализация области на определенных отраслях промышленности (прежде всего черной и цветной металлургии, машиностроении и металлообработке), соответственно, высокий уровень внутрирегиональной концентрации производства, что может способствовать возникновению высокой монополизации в других областях;

- преобладание базовых отраслей (прежде всего черной и цветной металлургии с невысоким уровнем передела, угольной промышленности), а также тяжелого машиностроения, лесной промышленности, и даже среди них особая ориентация на сырьевые отрасли;

- по предприятиям сырьевых отраслей — низкий уровень технического передела и, соответственно, низкая добавленная стоимость;

- по всем предприятиям — устаревшие технологии и оборудование, соответственно, трудоемкое и энергоемкое производство; в условиях дорогой электроэнергии, удаленности от мировых рынков сбыта и дороговизны транспортных перевозок производство превращается в достаточно затратное и низкоконкурентное;

- ухудшение ситуации с собственным сырьем;

- высокая доля производств ВПК с (возможно) более современными технологиями и высокими затратами на НИОКР, но закрытой структурой производства.

Таким образом, данные факторы, а также закрытость советской экономики обусловили формирование крепкого и взаимосвязанного народно-хозяйственного комплекса индустриального типа, ориентированного на централизованное управление, дешевизну сырья и отсутствие конкурентного рыночного давления на фирмы, особенно со стороны мировых производителей.

В 1990-е гг. в ходе рыночных реформ народное хозяйство Уральского региона трансформировалось во многом схоже с остальной страной. Однако и здесь были свои особенности. В частности, можно отметить:

- разрыв взаимосвязей и производственных цепочек, формирование новых «холдинговых» структур, новых «лидеров бизнеса», «локомотивов роста»; вместе с тем разрыв взаимосвязей привел к повы-

шению монополизации в тех сферах хозяйства, где до сих пор не было собственных производителей из-за появления слишком малого количества новых фирм;

- выживание в 1990-е гг. преимущественно тех производств, которые оказались конкурентоспособны на мировом уровне, а это прежде всего отрасли сырьевой направленности. Одновременно сохранение нерентабельных производств за счет мягкости бюджетных ограничений (МБО), чему потворствуют как политики, бюрократия, так и некоторые коммерческие структуры²;

- процветание передела собственности в прибыльных сферах;

- закрытость ВПК в условиях развала финансовой поддержки со стороны государства привела к потере квалификации рабочей силы и оттоку ее в торговлю и посредническую деятельность;

- формирование кластерной структуры хозяйства: процветающие сферы экспортно-ориентированного конкурентного сырьевого сектора (в условиях высоких мировых цен в 1999–2004 гг. на металлы, нефть, стабильные цены на газ), а также посредничества и сервиса для отраслей металлургии и ТЭК — с одной стороны, и постепенно умирающие отрасли тяжелого машиностроения, легкой промышленности — с другой. Одновременно сосуществуют отдельные секторы успешных компаний в телекоммуникациях, в транспорте; обслуживающий сектор банковских и страховых услуг, торговли, предприятий общественного питания³;

- отсутствие рыночного мышления и управленческих знаний у руководителей (высшего и среднего звена), соответственно, отсутствие стратегического управления, разработанных сбытовых и маркетинговых технологий (что было особенно важно именно предприятиям машиностроения и ВПК);

- из-за низкого качества управления — низкая эффективность в производстве, в сбыте, отсутствие управления рыночными позициями и развития национальных брендов, что в свете возможного вступления России в ВТО резко ухудшает позиции уральских предприятий;

- неразвитость регионального фондового рынка (закрытие в 2003/04 г. фондовой биржи в Екатеринбурге);

- из-за борьбы за собственность — непрозрачная структура собственности, отсутствие стабильных долгосрочных стратегий и, соответственно, в условиях неразвитого финансового рынка — полное игнорирование необходимости создания и повышения рыночной стоимости компаний.

Все вышеперечисленное привело к формированию новой струк-

туры хозяйства старопромышленного региона на основе существования различающихся по конкурентоспособности кластеров и слабого взаимодействия между ними. Слабый перелив капитала между кластерами способствует углублению проблем и продолжению расслоения (как между предприятиями, так и между жителями региона)⁴.

Низкая конкурентоспособность отдельного предприятия

Закрытость экономики и централизованное планирование развития народного хозяйства привели к низкому конкурентному давлению для большинства предприятий (для многих предприятий такого давления не было совершенно) и формированию мотивации работы в условиях МБО, чему способствовало (до последнего времени) достаточно мягкое отношение налоговых органов к недоимкам и неуплатам налогов.

В настоящее время высокая монополизация поддерживается прежде всего государством за счет существования непрозрачных бюрократических процедур (лицензирования, проверок и пр.), нечеткого налогообложения (да и всего законодательства в целом), отсутствия независимого и честного судопроизводства. Подобная практика государственных служб ведет к формированию высоких издержек осуществления операций (транзакционных издержек), что выступает уже серьезным экономическим стимулом к монополизации и препятствием конкуренции.

Вместе с тем на региональном уровне существует достаточно сильный «региональный патернализм» областных и муниципальных властей, отражающийся, прежде всего, в особенностях аренды помещений и покупки (аренды) земельных участков, на правилах регистрации компаний с иностранными инвестициями, в особенностях получения налоговых льгот и послаблений (в том числе в сфере установления тарифов на тепловую и электрическую энергию).

Следует отметить достаточно высокие (особенно для первой половины 1990-х гг.) «социальные» издержки ведения хозяйственной деятельности⁵: поддержка предприятиями учреждений социальной сферы, частного производства в приусадебных хозяйствах своих работников⁶.

Снижению гибкости предприятий также способствует ограниченность в возможностях по реструктуризации производства из-за сложностей с увольнением и переобучением персонала. Проблема с увольнением завязана на региональные ограничения: местные власти не обладают достаточными финансовыми возможностями и необходи-

мой квалификацией для проведения активной политики по борьбе с безработицей, особенно в случае закрытия неконкурентоспособных градообразующих предприятий в небольших районных центрах.

В результате получается, что во многом государство фактически само способствует воспроизводству неэффективной структуры народного хозяйства. А это ведет к образованию «неправильно» сформированных рутин (правил поведения, ориентированных не на рыночно-конкурентное достижение успеха, а на «кумовство», связку с бюрократией). Успешному предпринимательству также не способствует малое количество положительных успешных примеров.

Таким образом, *низкая конкурентоспособность предприятий в старопромышленных регионах имеет объективные основания* в виде:

- неэффективной структуры народного хозяйства региона;
- устаревшей технологической базы;
- преобладания старой системы управления на уровне государства и предприятия.

В этой связи остро встает проблема создания институциональных условий и внутренней мотивации предприятий на повышение их конкурентоспособности. Первое является прерогативой государства, второе — собственников и менеджмента предприятий.

Государству необходимо создать прежде всего:

а) равные правила игры для всех участников рыночных отношений. Особенно следует отметить необходимость проведения реформы судебной системы и завершения административной реформы с ликвидацией большинства избыточных функций государственных органов;

б) стимулы для собственников и менеджеров предприятий повышать качество управления предприятиями, сохранять старые и создавать новые конкурентные преимущества, особенно высоких порядков (новые технологии). Следует отметить, что в этой сфере федеральное Министерство экономического развития и торговли уже катализировало процесс, вплотную занимаясь вступлением России в ВТО.

Усиление конкурентного давления в отраслях российской экономики в связи с приходом высокотехнологических конкурентов — иностранных производителей товаров и услуг — вызывает рост числа стратегических и инвестиционных планов в среднем и крупном бизнесе. Одним из катализаторов усиления качества инвестиционных процессов явилось принятие ФСФР России Кодекса корпоративного поведения, призванного улучшить качество корпоративного управле-

ния как условия повышения инвестиционной привлекательности предприятий. Принятие Кодекса является адаптацией опыта стран с развитой рыночной экономикой к условиям трансформационной экономики России.

Остановимся подробнее на микроуровне решения проблемы повышения конкурентоспособности предприятий — мотивации собственников и менеджмента в рамках корпоративного управления.

5.2. Современные подходы к корпоративному управлению и особенности корпоративного управления в переходных экономиках

Создание конкурентных преимуществ, маркетинговая политика, повышение рыночной стоимости требуют, прежде всего, первоклассных специалистов и наличия необходимых финансовых ресурсов. В условиях ограниченности последних привлечению инвестиций может способствовать также повышение качества корпоративного управления (*corporate governance*)⁷.

Современные взгляды на корпоративное управление

Следует сразу оговориться, что существует множество определений корпоративного управления. Однако можно выделить два основных подхода — узкое и расширенное понимание корпоративного управления. Это вызвано различием существующих национальных моделей корпоративного управления.

Одним из первых, кто отметил проблему различия интересов собственника предприятия и наемного менеджера (которую позже охарактеризуют как основную в корпоративном управлении), был Адам Смит (1776), заметивший в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», что трудно ожидать от менеджера публичной компании, управляющего чужими деньгами, такого же рвения и бдительности, как и от человека, управляющего своими средствами в рамках частной компании.

В XX в. рассмотрение проблемы разделения собственности и контроля появляется и обсуждается в работе А. Берле и Г. Минса⁸, которые отмечали, что современные крупные корпорации требуют крупных инвестиций и характеризуются большим количеством инвесторов-собственников. Распыленная структура собственности ведет к тому, что каждый собственник имеет низкую возможность контролировать управление менеджером финансовыми средствами. Таким об-

разом, свобода действий (discretion) менеджера в распоряжении средствами, принадлежащими собственнику, оставляет остаточное право контроля (residual control rights) менеджеру. И чем больше распылена структура собственности, тем острее проблема «безбилетника» (free rider problem), тем больше контроля сосредоточено в руках менеджера. Менеджер не всегда будет действовать в интересах собственника, предпочитая не увеличивать рыночную стоимость компании (shareholder value), а преследовать собственные цели (извлекать частные выгоды).

Одна из первых теоретических моделей корпоративного управления появилась в работе М. Дженсена и У. Меклинга⁹. Однако наиболее известными определениями корпоративного управления являются следующие:

«Корпоративное управление создает пути, которыми поставщики финансирования в корпорации обеспечивают возврат своих инвестиций»¹⁰;

«Я определяю корпоративное управление как комплекс ограничений, которые формируют *ex-post* по поводу квазиаренды, создаваемой фирмой»¹¹;

«Корпоративное управление можно определить как механизмы, трансформирующие сигналы рынков товаров и факторов производства в поведение фирмы»¹²;

«Я определяю корпоративное управление как дизайн институтов, которые побуждают или принуждают менеджеров учитывать благосостояние заинтересованных лиц корпорации»¹³.

Качество корпоративного управления как в акционерных обществах, так и в иных предпринимательских организациях способствует повышению управляемости компании как бизнеса, так как позволяет четко понимать бизнес-процессы и бизнес-идеи как минимум собственниками и менеджерами.

Классифицируя проблемные моменты, возникающие сегодня в области корпоративного управления, можно выделить два основных блока:

- организационные проблемы корпоративного управления;
- функциональные проблемы корпоративного управления.

К *организационным проблемам корпоративного управления* относятся проблемы эффективной организации работы органов управления в обществах и группах предприятий, в том числе на стадии реорганизации (работа совета директоров и общего собрания акционеров): наиболее значимыми представляются вопросы организации работы

совета директоров, поскольку сегодня совет директоров начал восприниматься не только и не столько в качестве механизма надзора за действиями менеджеров, а как, во-первых, механизм поддержания балансов интересов между интересами акционеров и менеджеров и, во-вторых, как инструмент повышения эффективности работы компании.

В отношении *функциональных проблем корпоративного управления* выделим защиту интересов акционеров и корпоративные конфликты, а также повышение управляемости компаниями, которое, в свою очередь, сводится к реализации рыночной стратегии, формированию эффективной системы корпоративных финансов, координации работы бизнес-единиц и росту рыночной стоимости компаний в целом.

Характеристика корпоративного управления в переходных экономиках

Опыт всех стран, развивающих рынки капитала после продолжительного периода их отсутствия, связан с проблемой полноты правовой базы в отношении прав собственности. Недостаточно иметь законодательную базу, для закрепления соответствующих норм поведения нужна еще традиция практики и правоприменения. Самая большая проблема, стоящая перед Россией, — это не отсутствие законов, а наличие «лазеек» в правовой системе, позволяющих захватить собственность и скрыть информацию о деятельности компании.

Открытые рынки капитала — лучшее средство для финансирования инноваций и технического развития. Эти рынки сами по себе оказывают демократизирующее влияние на общество, поскольку дают возможность предпринимателям законно получать доступ к капиталу для создания новых компаний. Российский рынок ценных бумаг низколиквиден, на нем доминирует небольшая группа крупных игроков и он сильно зависит от перемены настроения общества.

Для улучшения качества корпоративного управления государство должно укрепить законодательную базу для защиты интересов акционеров, а также обеспечить соблюдение законов и норм. Не менее важно, чтобы и сами фирмы стремились улучшить ситуацию. Возникает, однако, вопрос: есть ли у предприятий стимулы к улучшению корпоративного управления? Для того чтобы качество корпоративного управления положительно сказывалось на рыночной стоимости предприятия, необходимо соблюдение двух условий. Во-первых, управление должно способствовать увеличению доходов акционеров предприятия; во-вторых, финансовый рынок должен быть достаточно эф-

фективным, чтобы цена акций верно отражала фундаментальные показатели фирмы. Эти условия чаще соблюдаются в странах со зрелым рынком, нежели в развивающихся странах.

Есть две модели корпоративного управления: рыночная, применяемая в США и Великобритании, и основанная на контроле государства, что характерно для экономики развивающихся стран, а также для континентальной Европы. Основные черты рыночной модели управления включают в себя независимый совет директоров, рассредоточение прав собственности, прозрачность, активный рынок поглощений и развитая юридическая инфраструктура. Напротив, модель, основанная на контроле, характеризуется тем, что совет директоров состоит из «инсайдеров», собственность сконцентрирована, раскрытие информации ограничено, а главные источники финансирования — семейные сбережения или банковская система. Именно эта модель доминирует на рынке России.

Вообще говоря, для разрешения конфликтов между собственниками и наемными управляющими и между владельцами контрольного пакета и миноритарными акционерами могут использоваться два типа механизмов — внутренние и внешние.

Из четырех *внутренних* механизмов управления решающим для максимизации стоимости предприятия является *структура собственности*. Если собственность с самого начала рассредоточена, появление крупного акционера смягчает «проблему безбилетника», возникающую в связи с попытками контроля за деятельностью менеджеров со стороны акционеров¹⁴. Этот эффект ничтожно мал в России, поскольку собственность редко является распыленной. Однако важно, что концентрация собственности дает крупным акционерам большие возможности по использованию ресурсов предприятия в своих целях за счет других акционеров. Однако по мере того, как концентрация собственности достигает 100 %, стимулы к такого рода деятельности исчезают, поскольку количество акционеров слишком мало.

Совет директоров — второй инструмент, при помощи которого акционеры могут оказывать влияние на деятельность менеджеров по управлению предприятием в интересах акционеров. Это влияние, однако, оказывается значительно менее эффективным, если в совете директоров заседают в основном менеджеры. Тем не менее эмпирические данные о взаимосвязи состава совета директоров с показателями деятельности предприятия противоречивы. Предприятия, где совет директоров состоит в основном из независимых директоров, отнюдь не работают лучше, чем предприятия, где таких советов нет.

С другой стороны, предприятия с умеренным количеством директоров-инсайдеров показывают более высокую доходность.

Третий механизм, позволяющий примирить интересы менеджеров и акционеров, — *правильная структура оплаты труда менеджеров*, привязанная как к рыночной стоимости акций, так и показателям работы предприятия согласно бухгалтерской отчетности.

Наконец, очень важными механизмами в развивающихся странах являются *финансовая прозрачность* и *должная мера раскрытия информации*. Достаточная, точная и своевременная информация о деятельности предприятия, его финансовом положении и внешних условиях необходима для того, чтобы акционеры могли наблюдать и контролировать деятельность фирмы и принимать инвестиционные решения.

Одним из важнейших *внешних* механизмов корпоративного управления является *активный рынок корпоративного контроля*. Этот рынок позволяет эффективным менеджерам за короткое время завладеть достаточным количеством акций, с тем чтобы вытеснить неэффективных менеджеров. Как правило, *голосование по доверенности* не приводит к желаемому смещению совета директоров, поскольку капитал часто распылен среди множества мелких акционеров. *Добровольные слияния и поглощения* происходят во всех странах и составляют основную массу сделок на рынке корпоративного управления. Эмпирические исследования показывают, что поглощения значительно повышают рыночную стоимость поглощаемых фирм, однако выгода для поглощающих фирм минимальна, а иногда даже отрицательна. Цикл исследований La Porta et al. (1997, 1998, 1999, 2002) выявил роль *правовой структуры и законодательной базы* в дисциплинировании менеджеров и контроле за поведением акционеров, которое может нанести ущерб¹⁵. В странах с англосаксонской правовой традицией уровень управления, как правило, выше и мелкие акционеры лучше защищены. Наоборот, в странах с континентальной системой права мелкие акционеры обычно хуже защищены и качество управления ниже. Наконец, мощный механизм разрешения проблем корпоративного управления — *конкуренция на рынке продукции*. Если менеджеры фирмы расточительно используют ресурсы, фирма, в конечном счете, обанкротится. Таким образом, рост конкуренции дисциплинирует менеджеров и устраняет неэффективность.

Формирование модели корпоративного управления в странах с переходной экономикой, прежде всего, обусловлено *приватизацией государственных предприятий*. Способ приватизации — массовая

приватизация — оказал существенное влияние на формирование корпоративного управления. В случае с российской приватизацией не были приняты во внимание ни проблемы развития конкуренции, ни проблемы, связанные с пополнением доходной части федерального бюджета. Были нарушены два важнейших условия приватизации: 1) четкая спецификация и защищенность прав собственности; 2) возможность передачи прав собственности тем субъектам, которые их выше оценивают (рынок корпоративного контроля)¹⁶.

Особенностями сложившейся в 1990-е гг. в России модели корпоративного управления стали «инсайдерский» контроль доминирующего собственника¹⁷ и отсутствие долгосрочных планов по использованию активов компаний. Все это привело к тому, что:

- 1) концентрация собственности в компаниях высока;
- 2) доминирующий акционер непосредственно участвует в управлении или контролирует менеджера;
- 3) основной источник финансирования инвестиционных проектов — самофинансирование либо финансы давнего надежного коммерческого партнера в целях страховки от недружественного захвата через механизм банкротства;
- 4) распространение практики вывода активов;
- 5) многозвенные цепочки номинальных собственников;
- 6) личные связи с представителями федеральной и муниципальной власти;
- 7) слабо развитое делегирование полномочий из-за высоких издержек контроля за исполнителями.

В условиях высококонцентрированной собственности в переходных экономиках применение тех или иных механизмов становится невозможным. Среди наиболее эффективных механизмов в условиях неразвитости рынков корпоративного контроля можно назвать¹⁸:

- контроль доминирующего акционера (может быть важнейшим механизмом);
- деятельность совета директоров (имеет ограниченное влияние, если доминирующий собственник может нанимать и увольнять руководителей и выплачивать бонусы);
- банковский мониторинг;
- репутация и самоконтроль;
- конкуренция;
- контроль со стороны работников (в случае некрупных компаний с высококвалифицированными сотрудниками, способными уйти из компании);

- двусторонние частные механизмы соблюдения законов;
- арбитраж, аудит и другие многосторонние механизмы соблюдения законов.

В связи с этим в нашей работе делается попытка количественного измерения некоторых параметров корпоративного управления на региональном уровне. Мы акцентируем внимание на двух аспектах, которые в первую очередь влияют на повышение конкурентоспособности компаний, находящихся в Уральском регионе:

- структура и уровень концентрации собственности (интересы доминирующего собственника в первую очередь определяют стратегию развития предприятия);
- оппортунизм менеджеров компаний (менеджмент является ключевой фигурой в принятии решений и определяет качество систем управления на предприятии).

В соответствии с этим мы выдвигаем следующие исследовательские гипотезы.

1. Влияние структуры и концентрации собственности на эффективность работы компаний Уральского региона и работы совета директоров. Концентрация собственности в руках аутсайдеров должна позитивно влиять на конкурентоспособность компаний, напротив, собственность инсайдеров и государства приводит к понижению производительности труда в первую очередь. Собственность крупных иностранных инвесторов и отечественных коммерческих партнеров должна повышать экономические показатели в отличие от остальных внешних крупных акционеров. Концентрированная собственность, в том числе государственная, приводит к росту социальной ответственности бизнеса.

2. Вероятность увольнения менеджеров тем выше, чем ниже динамика предшествующих показателей эффективности работы компании, скорректированных на среднеотраслевые показатели; чем сильнее контроль со стороны доминирующего собственника, особенно аутсайдеров, тем эффективнее работа совета директоров компаний и больше социальная ответственность бизнеса.

Характеристика состояния корпоративного управления на предприятиях Свердловской области

Основу базы данных для эмпирического исследования составили данные экспертного опроса 2002 г.¹⁹ «Реалии корпоративного управления на Урале» генеральных директоров и руководителей экономи-

ческих служб 102 ОАО Свердловской, Челябинской и Тюменской областей. Предприятия, попавшие в выборку, расположены в 14 городах Уральского федерального округа. Подавляющая часть массива (63,7 %) — в Екатеринбурге и Свердловской области (27,5 %), что дает смещение выборки в сторону Свердловской области. В то же время Тюменская и Челябинская области наиболее близки по уровню валового внутреннего продукта и развитости промышленности.

Ценность выборки, отличающая ее от аналогичных исследований, проводившихся по России²⁰, заключается в том, что в фокус попали не только «голубые фишки», а весь спектр акционерного сектора региональной экономики. Средний показатель среднесписочной численности работников по выборке составил 1530 человек. Самые небольшие предприятия, участвовавшие в исследовании, — численностью 15 (Уральское представительство «Лукойл-интер кард») и 35 (ОАО «Электроизделия») человек. Самые крупные предприятия: 16 421 (ОАО «Первоуральский новотрубный завод») и 13 165 (ОАО «Уральский завод тяжелого машиностроения») человек (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Среднесписочная численность работников предприятий,
принявших участие в исследовании, чел.**

Среднесписочная численность	% ответивших
До 100	9,30
100–299	25,58
300–599	23,26
600–999	18,60
1000–2999	9,30
3000 и больше	13,95
<i>Итого</i>	100,00

Отраслевая структура выборки отражает в целом генеральную совокупность, где преобладают предприятия машиностроения и металлообработки, а также черной и цветной металлургии. В совокупности с предприятиями энергетики, топливной и горнодобывающей отраслей они составили 43,75 % выборки. В большей степени, чем в генеральной совокупности, представлены данные по предприятиям пищевой промышленности (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Отраслевая структура выборки

Отраслевая принадлежность	Количество предприятий	% ответивших
Машиностроение и металлообработка	16	16,67
Черная и цветная металлургия	12	12,50
Электроэнергетика, топливная, горнодобывающая промышленность	11	11,46
Пищевая промышленность	10	10,42
Строительство и производство стройматериалов	7	7,29
Транспорт	7	7,29
Легкая промышленность	6	6,25
Торговля	5	5,21
Научные исследования	4	4,17
Химическая и нефтехимическая промышленность	3	3,13
Банки, страховые и финансовые компании	3	3,13
Связь	3	3,13
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность	2	2,08
Услуги	4	4,16
Медицинская и фармацевтическая промышленность	1	1,04
Полиграфическая промышленность	1	1,04
Ювелирное производство	1	1,04
<i>Итого</i>	96	100,00

В отношении истории возникновения акционерных обществ выборки, в среднем по массиву, дата акционирования приходится на 1992 г. (октябрь — ноябрь 1992 г.). Большая часть (38,1 %) предприятий проводила эмиссию акций в 1992 г. В целом участников исследования можно разбить на три примерно равные по наполнению группы: акционированные в 1992 г. (38 %), 1993 г. (30 %) и позже (25 %). Волны приватизации, отраженные датами акционирования исследуемых предприятий, совпадают с общероссийской историей приватиза-

ции и возникновения ОАО. В выборке представлены как предприятия, возникшие путем акционирования в рамках приватизации, так и предприятия, возникшие инициативным способом (табл. 5.3).

Таблица 5.3

**Период акционирования предприятий,
принявших участие в исследовании**

Год акционирования	Количество предприятий	% ответивших
До 1992	7	7,2
1992	37	38,1
1993	29	29,9
1994	15	15,5
1995 и позже	9	9,3
<i>Итого</i>	97	100

Время акционирования предприятия накладывает специфику на распределение собственности. Наиболее «старые» ОАО (год создания 1992) имеют невысокую долю акций, принадлежащих физическим лицам, собственность сосредоточена в руках юридических лиц. То есть происходит постепенное перераспределение собственности от физических лиц (изначально получающих значительную долю акций) к юридическим лицам. Вследствие чего в ОАО, образованных достаточно давно, акционерный капитал в значительной степени концентрируется в руках юридических лиц, соответственно, ослабевают позиции собственников среди трудового коллектива.

Акционерные общества, созданные в 1994 г. и позже, напротив, в большей степени контролируются физическими лицами, причем достаточно сильны позиции трудового коллектива. Влияние государства для этих предприятий минимально (величина «среднего пакета» — 25,9 % акций), поскольку предприятия были образованы «инициативным» образом (табл. 5.4).

Данные экспертного опроса 102 ОАО были дополнены данными официальной бухгалтерской и статистической отчетности по тем же предприятиям (из ранее собранной базы данных по более чем 300 открытым акционерным обществам, по 33 подотраслям согласно пятизначному коду ОКОНХ), за пятилетний период 1997–2001 гг., собранные на основе данных Госкомстата, базы данных ALBA²¹, регистрационных карточек предприятий, баз реестродержателей акционерных обществ.

Таблица 5.4

**Распределение собственности предприятий,
акционированных в разные годы**

Тип собственника (охват и доля на 2002 г.)	1992		1993		1994 и позже	
	% «охва- тываемых» предприя- тий	Сред- няя доля	% «охва- тываемых» предприя- тий	Сред- няя доля	% «охва- тываемых» предприя- тий	Сред- няя доля
Государство	65,38	35,7	72,22	52,1	75,00	25,9
Физические лица,	92,31	37,4	94,44	49,5	81,25	66,1
В том числе:						
члены трудового						
коллектива		40,1		30,3		49,6
из них:						
совет						
директоров		14,7		41,1		5,3
работники						
предприятия		17,3		11,9		21,1
Сторонние						
физические лица		10,5		31,5		29,0
Юридические						
лица	23,08	57,3	22,22	53	56,25	50,6

5.3. Результаты проведенного исследования

**Концентрация собственности, корпоративное управление
и эффективность работы компаний
в старопромышленном регионе**

Распределение и уровень концентрации собственности — основные детерминанты национальной модели корпоративного управления и корпоративной культуры на предприятиях. Именно структура собственности определяет выбор тех или иных механизмов разрешения конфликта интересов стратегических собственников, менеджеров, миноритарных собственников и местных сообществ. Насколько эффективно может решаться основная проблема корпоративного управления — защита прав акционеров — в условиях неразвитости финансовых рынков и высококонцентрированной собственности, если применение стандартов во многом определяется интересами контролирующих групп? Несмотря на неразвитость фондового рынка, в пере-

ходных экономиках наблюдается рост инвестиций²², что характерно и для России, при этом ведущее место занимают крупные инвесторы, для которых защита интересов мелких акционеров только увеличивает расходы по приобретению контроля над управлением компаниями²³. При отсутствии для большинства компаний России рынка корпоративного контроля и фидуциарной ответственности, а также при высоком уровне концентрации собственности особая роль отводится внутренним формам корпоративного контроля — доминирующему собственнику и совету директоров²⁴. Крупные акционеры имеют решающий вес в органах управления акционерных обществ вообще и в совете директоров в частности, в то время как интересы миноритариев представлены номинально.

С точки зрения теории корпоративное управление нацелено на снижение оппортунизма менеджеров и крупных собственников по отношению к внешним инвесторам²⁵. Рост концентрации собственности в странах, не выбравших англосаксонскую модель финансовых рынков, привел к появлению нового конфликта в корпоративном управлении — «крупные акционеры — мелкие акционеры». Крупные акционеры, имеющие широкие возможности по контролю и управлению, направляют свои действия на «извлечение частных выгод контроля»²⁶, например, вывод активов и трансфертное ценообразование. Большинство существующих механизмов корпоративного управления представляют собой порождение концентрированной собственности²⁷. В англосаксонской модели распыленная собственность ограничивает эффективность системы внутреннего контроля (представительство в совете директоров), поскольку улучшение корпоративного управления для мелких акционеров является общественным благом, порождая «проблему безбилетника». Поэтому мониторинг за менеджерами в таких компаниях ослаблен, а оппортунизм с их стороны велик²⁸. Крупные собственники имеют большую мотивацию для мониторинга за менеджерами. Для концентрированной собственности рынок корпоративного контроля не является эффективным механизмом борьбы с оппортунизмом менеджеров, поэтому эффективность совета директоров принимает особое значение.

Концентрация собственности ассоциируется агентской теорией с высоким качеством работы менеджеров, которых контролируют крупные акционеры, имеющие большую мотивацию для контроля. В то же время концентрация собственности идет в разрез с теориями, которые подчеркивают положительный эффект от автономии и инициативности управленцев. Результаты, полученные J. Svejnar and

Е. Коšenda (2002), согласуются с тезисом о том, что присутствие крупного отечественного собственника не приведет к хорошему управлению, если этот собственник «разграбляет» компанию²⁹. В целом компании, принадлежащие резидентам, демонстрируют снижение продаж и прибыли в постприватизационный период, в то время как концентрированная иностранная собственность стимулирует эффективность. При этом была обнаружена высокая социальная роль государства как крупного собственника в сложный для предприятия период реструктуризации в переходной экономике Чехии.

Характерной чертой российских корпораций на всем пути их становления и развития является высокая концентрация собственности, в первую очередь инсайдерская. Этому способствовала модель быстрой крупномасштабной приватизации. Волна передела собственности 1994–1995 гг. привела на многих предприятиях к контролю со стороны директората. Менеджеры даже с небольшим количеством акций контролировали деятельность предприятий через институт доверительной собственности, пользуясь акциями трудового коллектива либо просто игнорируя интересы других собственников и законодательные нормы. Несмотря на неликвидный рынок ценных бумаг, неукоснительно увеличивались доля и контроль внешних инвесторов³⁰, которые выкупали акции, оставшиеся у государства и трудового коллектива, позднее (1997–1998 гг.) передел собственности оформился в вертикально и горизонтально интегрированные группы предприятий либо с доминированием двух-трех промышленных предприятий — коммерческих партнеров (посредников, поставщиков, потребителей продукции)³¹. Однако концентрация собственности на российских предприятиях сочетается с большой размытостью оставшегося пакета акций³².

Наиболее исследовано *влияние структуры собственности на показатели эффективности* работы компаний. С точки зрения теории концентрация собственности у менеджеров и аутсайдеров создает позитивную мотивацию на изменения и улучшение финансовых и коммерческих возможностей компаний. Результаты эмпирических исследований по собственности не всегда однозначны. Принято считать, что позитивные условия для корпоративного управления создает собственность иностранных владельцев, но положительное влияние иностранной собственности на реструктурирование сказывается только при ее высоком значении, более 30 %³³. По данным П. Кузнецова и А. Муравьева (обследования 101 предприятия-эмитента за 1995–1997 гг.), чем выше доля аутсайдеров, тем выше технологическая эффективность компаний, измеренная как производительность

труда, напротив, собственность инсайдеров и государства приводит к понижению производительности³⁴. Исследование Д. Брауна и Дж. Эрла, основанное на данных по предприятиям, охватывающим 80,5 % всей занятости в промышленности России в 1992–1999 гг., выявило, что издержки фирмы меньше, когда большая часть собственников аутсайдеры³⁵. Но наблюдается и обратный эффект. Анализ, проведенный А. Муравьевым, отметил прямую связь между долей инсайдеров и результатами деятельности компаний³⁶. Между долей аутсайдеров, кроме иностранных, и результатами деятельности компаний отмечена обратная связь, аналогичная зависимость выявлена с долей государства всех уровней. Согласно исследованию С. Гуриева, О. Лазаревой, А. Рачинского и С. Цухло (2003), на предприятиях, в собственности которых присутствует крупный внешний акционер, он располагает в среднем 40 % акций³⁷. В то же время рост концентрации собственности и рост показателей эффективности компании не линейен, авторы выявили U-образную зависимость между показателями, пик приходится на уровень в 50 % акций. Реструктуризация и распыленная собственность являются основными факторами спроса на стандарты корпоративного управления.

Как показало недавнее обследование 1200 предприятий 12 регионов России (в том числе 350 ОАО), формально доминирующие собственники большинства компаний — менеджеры и финансовые организации, за которыми стоят те же менеджеры или крупные бизнес-группы³⁸. Это могут быть «олигархические» группы общероссийского масштаба и региональные группы, организованные не без поддержки региональных и муниципальных администраций. Превалирующий тип корпоративного контроля — контроль доминирующего собственника, непосредственно участвующего в управлении или жестко контролирующего наемный менеджмент. Миноритарные акционеры отстранены от управления. Инвестиционная политика направлена на использование собственных средств или привлечение средств бизнес-партнеров (группы). Кредитование, равно как и банковское участие в капитале, незначительно. Фондовый рынок также не является значимым инструментом корпоративного контроля и аккумулирования инвестиционных средств. Реально привлекают долговое инвестирование крайне незначительное количество акционерных предприятий в масштабах всей России, основные процессы перераспределения собственности и корпоративного контроля идут вне организованных рынков, при этом активно используются инструменты банкротства враждебных поглощений и внутри корпоративного манипулирования с

акционерным капиталом. Большая часть корпоративного сектора только формально является ОАО, в реальности функционирует в форме частного предприятия.

Проведенное нами углубленное обследование 102 ОАО Уральского региона показало, что на уральских предприятиях повторяется общероссийская динамика структуры собственности. На момент акционирования в подавляющем большинстве случаев (91 %) акции распространялись среди физических лиц, в 70 % случаев акционером становилось государство. В среднем на момент акционирования государство получило пакет величиной 43 %, физические лица — 64 %, юридические лица — 22,3 %. Среди государств наиболее крупным собственником (по величине среднего пакета акций) выступали власти федерального уровня (46 %). Среди физических лиц максимальную долю акций имели трудовые коллективы (55,4 %) и собственно работники предприятия (50,5 %). Среди юридических лиц инвестиционные компании обладали в среднем минимальными пакетами, а наибольшими — аффилированные акционеры.

К 2002 г. ситуация претерпела значительные изменения — произошло перераспределение собственности от государства и физических лиц к юридическим лицам. Наиболее стабильной является средняя доля акций государства (уменьшилась на 3,4 %), однако в то же время в 2,4 раза сократилось количество предприятий, где государство является собственником. Сильно уменьшился «средний пакет» акций физических лиц (с 64 до 48 %). «Внутренняя» структура пакета также серьезно изменилась: с одной стороны, с 50 до 16 % упала доля акций, принадлежащих трудовому коллективу, с другой — возросла доля администрации предприятия, советов директоров и сторонних (не работающих на предприятии) физических лиц. Причем возросло количество предприятий, где есть акционеры — сторонние физические лица (с 15 до 28 %).

Прирост величины «среднего» пакета юридических лиц максимален и составляет 32 процентных пункта. Значительно упрочили свои позиции отечественные инвестиционные компании (рост доли акций на 29,7 пункта). Средняя доля акций коммерческих партнеров за время, прошедшее с момента акционирования, осталась практически неизменной. Однако значительно увеличилось число предприятий, где долю собственности получили аффилированные акционеры, — с 6 (9,1 % от предприятий, предоставивших информацию о распределении акций) до 19 (28,8 %) (табл. 5.5).

Государство является стратегическим собственником (50 % акций

Таблица 5.5

**Распределение акционерного капитала между различными типами собственников
на момент акционирования и на 2002 г.**

Тип собственника	В момент акционирования				В 2002 г.		Измене- ния в размере «пакетов» акций
	% предприятий, где данный тип собственника полу- чил долю акций*	Количество предприятий, давших ответ	Средняя доля**, % от общего числа акций)	Количество предприятий, давших ответ***	Средняя доля, % от общего числа акций)		
Государство	69,7	41	43,0	17	39,6	- 3,4	
В том числе:							
федеральный уровень		17	46,0	10	44,0	-2,0	
региональный уровень		15	29,7	4	27,3	-2,4	
муниципальный уровень		6	32,7	3	25	-7,7	
Физические лица	90,91	46	63,8	49	48,7	-15,1	
В том числе:							
члены трудового коллектива		36	55,4	34	36,2	-19,2	
Из них:							
работники администрации		14	9,5	11	15,4	+5,9	
члены совета директоров		11	12,4	16	19,7	+7,3	
работники предприятия		20	50,1	22	16,3	-33,8	
Сторонние физические лица		15	19,4	28	26,8	+7,4	

Окончание табл. 5.5

Тип собственника	В момент акционирования			В 2002 г.		Изменения в размере «пакетов» акций
	% предприятий, где данный тип собственника получил долю акций*	Количество предприятий, давших ответ	Средняя доля**, % от общего числа акций)	Количество предприятий, давших ответ***	Средняя доля, % от общего числа акций)	
Юридические лица В том числе:	34,85	12	22,3	40	54,3	+32
банки		1	10	1	34	+24
отечественные инвестиционные компании		3	5,2	11	34,9	+29,7
иностраннные инвесторы		0	0	5	30,2	+30,2
коммерческие партнеры		6	38,0	19	40,4	+2,4

* Всего дало ответы 66 предприятий.

** При расчете средней доли акции учитывались только «ненулевые» ответы, т. е. данные о тех предприятиях, где рассматриваемый тип собственника имеет хоть какой-то пакет акций. Таким образом, «средний пакет» характеризует среднюю долю собственника не в целом по массиву предприятий, а только для «охваченных» конкретным типом собственника предприятий.

*** Всего дали ответы на вопрос о величине доли собственников 53 предприятия.

и более) на 11,3 % предприятий. Среди физических лиц собственность сконцентрирована в руках сторонних физических лиц (обладают средней долей акций в 27 % на 52,8 % предприятий, предоставивших информацию о распределении пакетов акций). Положение работников предприятия и администрации, совета директоров выровнялось («охват» предприятий на уровне 34–40 %, величина пакета акций от 16 до 20 %) и имеет тенденцию к снижению концентрации собственности в руках рядовых работников.

Юридические лица являются наиболее сильными стратегическими собственниками: они имеют акции на 75 % предприятий, средняя величина пакета превышает 51 %. Среди них собственность перераспределена в сторону аффилированных акционеров: коммерческие партнеры обладают пакетами акций средней величиной 40 % (35,8 % предприятий, предоставивших информацию о распределении собственности) (табл. 5.6).

Таблица 5.6

Распределение собственности акционерных обществ на 2002 г.

Собственники ОАО	Количество предприятий	% от ответивших	Средний пакет акций
Государство	17	32,08	39,6
Администрация, совет директоров	18	33,96	19,7
Работники предприятия	21	39,62	16,3
Сторонние физические лица	28	52,83	26,8
Юридические лица	40	75,47	54,3

Описанная средняя ситуация значительно видоизменяется, если рассматривать распределение собственности в ОАО различных размеров по численности работников (табл. 5.7).

На небольших предприятиях (до 300 работников) стратегическими собственниками выступают физические лица (но в наименьшей степени работники предприятия) и государство. Чем крупнее ОАО, тем больше собственность сконцентрирована в руках юридических лиц, в первую очередь это объединение по типу холдинговых структур. Вертикально интегрированная структура берет на себя роль своеобразного «гаранта» социальной ответственности руководства и собственников предприятия в отношении работников и местных сооб-

Таблица 5.7

**Распределение собственности предприятий разной величины
(по среднесписочной численности работников)**

Тип собственника (охват и доля на 2002 г.)	Типы предприятий по среднесписочной численности работников					
	Мелкие (до 300 чел.)		Средние (300–1000 чел.)		Крупные (1000 чел. и больше)	
	% «охватываемых» предприятий	Средняя доля	% «охватываемых» предприятий	Средняя доля	% «охватываемых» предприятий	Средняя доля
Государство	50,00	60,0	57,14	45,5	83,33	37,0
Физические лица,	92,86	78,8	92,86	48,2	100,00	31,4
В том числе:						
члены трудового коллектива		44,0		36,9		46,7
Из них:						
совет директоров		27,9		21,5		—
работники предприятия		27,3		9,7		19,3
Сторонние физические лица		33,5		17,9		10,5
Юридические лица	35,71	42,4	35,71	51,0	16,67	65,8

ществ, в то время как на предприятиях, не объединенных в вертикально интегрированные структуры, такую роль работника возлагают на государство.

В отношении отраслевой особенности концентрация собственности выглядит следующим образом. Предприятия тяжелой промышленности и сферы строительства, транспорта и связи в минимальной степени контролируют работники предприятий, хотя на 100 % ОАО данных отраслей этот вид акционеров присутствует. Максимальной долей акций чаще обладают юридические лица (на уровне 60–80 %), а если данный тип собственника не владеет предприятием, то наибольший пакет акций также не отходит работникам предприятия, а принадлежит государству.

ОАО, относящиеся к легкой промышленности, в наименьшей сте-

пени зависят от государства или юридических лиц. Максимальные пакеты акций приходятся на долю физических лиц (51,2 %), преимущественно трудового коллектива (43,5 % акций). Однако внутри трудового коллектива собственность распределена неравномерно — сконцентрирована в руках совета директоров (размер «средней доли» акций собственно работников предприятия составляет 29,6 % против 34,1 % у совета директоров).

Предприятия сферы услуг, торговли, банки, научно-исследовательские организации, так же как и акционерные общества в легкой промышленности, в наименьшей степени зависят от государства или юридических лиц. Но в отличие от ОАО легкой промышленности трудовой коллектив значительно слабее участвует в распределении собственности, уступая место сторонним физическим лицам. Именно в их руках находятся максимальные пакеты акций (в среднем 46,3 %) (табл. 5.8).

Таким образом, можно выделить общие тенденции динамики структуры собственности.

1. Происходит перераспределение собственности от государства и трудовых коллективов в пользу сторонних акционеров: физических, в том числе доля администрации и совета директоров (в образованных инициативным способом ОАО), и юридических лиц, в первую очередь коммерческих партнеров (в компаниях, образованных путем акционирования бывших государственных предприятий).

2. На крупных предприятиях роль государства как собственника сокращается, уступая место вертикально интегрированным структурам, на мелких предприятиях государство доминирует вместе с трудовым коллективом для поддержания баланса сил в условиях низкой рентабельности производства в депрессивных отраслях. Предприятия наиболее конкурентоспособных отраслей принадлежат в первую очередь сторонним юридическим и во вторую очередь сторонним физическим лицам.

Такое распределение собственности среди различных групп инвесторов дает основание говорить о влиянии интересов доминирующих групп на конкурентные позиции компаний. Несомненным является тот факт, что наиболее подверженные вертикальной интеграции металлургические компании видят своим главным инструментом в конкурентной борьбе объединение в холдинговые структуры по принципу построения технологических цепочек с включением предприятий сырьевой базы. В связи с этим все компании в холдингах подвержены влиянию интереса холдинга в целом, но иногда в ущерб показателям эффективности развития отдельных предприятий.

Таблица 5.8

Распределение собственности предприятий отраслевой принадлежности

Тип собственника (охват и доля на 2002 г.)	Тяжелая промышленность		Легкая промышленность		Услуги, торговля, банки, наука		Строительство, транспорт, связь	
	% «охваты- ваемых» предприятий	Средняя доля	% «охваты- ваемых» предприятий	Средняя доля	% «охваты- ваемых» предприятий	Средняя доля	% «охваты- ваемых» предприятий	Средняя доля
Государство	71,43	47,9	68,75	36,5	80,00	31,8	55,56	43,4
Физические лица	100,00	42,3	81,25	51,2	80,00	69,8	100,00	39,7
В том числе: члены трудового коллектива								
Из них:		29,9		43,5		39,2		36,1
совет директоров		5,0		34,1		24,4		38,0
работники								
предприятия		12,9		29,6		17,2		11,6
Сторонние								
физические лица		27,1		17,3		46,3		16,0
Юридические лица	39,29	63,5	18,75	47,7	60,00	22,2	33,33	77,0

Государство как крупный собственник в первую очередь проявляет себя как социальный защитник и лобби производственных интересов довольно низкорентабельных производств, где внешние инвесторы не находят значимого интереса, либо в предприятиях стратегического назначения. Влияние трудового коллектива на конкурентные преимущества компаний четко не прослеживается, однако выявляется тенденция к сокращению инвестиционных программ на таких предприятиях.

Полученные нами результаты согласуются с проводимыми ранее исследованиями по Российской Федерации в целом³⁹. Все эти обследования демонстрируют *уменьшение участия государства и трудового коллектива в капитале компаний, в то время как внешние собственники — нефинансовые предприятия, а также менеджеры компаний — увеличивают свое участие.*

Контрольные и блокирующие пакеты акций

Высокая концентрация собственности у конкретного собственника, достаточная для принятия любого решения на общем собрании акционеров, — распространенная практика на уральских предприятиях: 61 % ОАО (от всех предоставивших информацию об акционерах компании) полностью контролируются крупными собственниками. Этот показатель выше среднероссийского: по данным, полученным С. М. Гуриевым и др. (опрошено более 600 АО), в среднем по выборке доля крупнейшего внешнего акционера составила 24 %, а доля администрации — 19 %; если взять только те предприятия, где были представлены эти собственники, то доля крупнейшего внешнего акционера равна 40 %, а доля администрации — 28 %⁴⁰. По данным другого обследования (300 ОАО в разных секторах экономики, из них 127 — промышленность), более 70 % ответивших предприятий считали, что у них сложился уже контролирующий собственник, этот показатель для промышленности составил 76 % предприятий (табл. 5.9)⁴¹.

Рычаги управления предприятием в большинстве случаев (47,5 %) сосредоточены в руках юридических лиц, причем величина «среднего контрольного пакета» значительно превышает отметку в 51 % (66,5 %). Среди юридических лиц наибольшее влияние на предприятия имеют аффилированные акционеры. Контроль предприятия со стороны коммерческих партнеров — реальная ситуация на 32,5 % предприятий (от предоставивших информацию о контрольном пакете акций). К тому же средняя величина контрольных пакетов коммерческих партнеров предприятия значительна и составляет 64,1 %. В первую очередь это объяс-

Таблица 5.9

**Наличие контрольного пакета акций
у собственников предприятия**

Наличие КП* акций	Количество предприятий	% от предприятий, предоставивших информацию о распределении собственности
Да	40	60,61
Нет	26	39,39
<i>Итого</i>	<i>66</i>	<i>100,00</i>

* КП — контрольный пакет (здесь и далее).

няется высоким уровнем объединения компаний в вертикально интегрированные структуры в основных отраслях региона — это черная и цветная металлургия, а также машиностроение и металлообработка, отрасли, традиционно склонные к интеграции. Первая и вторая — потому что конкурентоспособность компаний целиком и полностью зависит от наличия собственной сырьевой базы; конкурентоспособность третьей зависит от наличия свободных инвестиционных средств, создание которых возможно централизованным способом, поскольку именно машиностроение на сегодня находится в наиболее депрессивном состоянии среди всех ведущих отраслей региона.

Акционеры, являющиеся физическими лицами, имеют контроль над 32,5 % ОАО. Работники предприятия практически лишены власти, рычаги управления предприятия сконцентрированы либо у акционеров, входящих в совет директоров, либо у сторонних физических лиц. Причем средний контрольный пакет сторонних акционеров превышает по величине контрольные пакеты, находящиеся в руках членов советов директоров предприятий.

Государство в качестве стратегического и управляющего акционера выступает по отношению к достаточно узкому кругу ОАО (20 %). По сравнению с другими акционерами, имеющими контрольные пакеты, величина среднего контрольного пакета государства составляет 59 %. Преимущественно рычаги управления находятся у властей федерального уровня.

Таким образом, в большинстве случаев власть сосредоточена в руках «внешних» по отношению к предприятию акционеров, т. е. стратегическими собственниками, контролирующими деятельность предприятия, чаще всего выступают сторонние физические или юриди-

ческие лица (главным образом, коммерческие партнеры предприятия). Влияние работников акционерных обществ на управление собственным предприятием сведено к минимуму, что отражает общероссийскую ситуацию перехода контроля к аутсайдерам в результате многочисленных переделов собственности (табл. 5.10).

Описанная ситуация характерна для акционерных обществ, имеющих разную отраслевую принадлежность. Исключением выступают предприятия легкой промышленности. Это единственная отрасль, где контрольные пакеты чаще принадлежат государству или физическим лицам, чем юридическим. Во всех остальных отраслях более 50 % предприятий контролируется юридическими лицами.

Крупными предприятиями (среднесписочная численность работников 1000 чел. и больше) управляют только два типа собственников: либо это государство (25 % случаев), либо юридические лица (75 %).

Средние ОАО также находятся под влиянием акционеров, являющихся юридическими лицами, доли остальных держателей КП незначительны.

Наиболее размытая структура управления и контроля характерна для небольших предприятий (до 300 работников). Рычаги управления в равной степени распределены между членами трудового коллектива и юридическими лицами (по 33,3 % случаев) (табл. 5.11).

Практика блокировки практически развита слабо на уральских предприятиях. Лишь 15 ОАО (23,1 % от предприятий, предоставивших подобную информацию) имеют опыт объединения пакетов при голосовании на общем собрании акционеров. Это может свидетельствовать как о низкой активности акционеров в случаях с размытой собственностью, так и о том, что руководству компании удается до проведения общего собрания договориться с основными собственниками. Чаще других в практике блокировки принимали участие отечественные инвестиционные компании и коммерческие партнеры корпораций, являющиеся наиболее активными (с точки зрения переговорной силы) инвесторами. Государство крайне редко выступает как участник объединения пакетов акций для голосования. Пассивность государства согласуется с выводами теории о низкой мотивации государства как инвестора на контроль над менеджментом фирмы.

Таким образом, сопоставление различных исследований акционерного сектора российской и региональной экономики показало, что распыленная собственность работников перестала быть доминирующей схемой, на смену ей пришла высококонцентрированная собственность внешних акционеров или менеджеров, при этом внешний конт-

Таблица 5.10

Распределение и величина контрольных пакетов акций

Тип собственника	% предприятий (от ответивших на вопрос), где данный тип собствен- ника имеет КП	Количество предприятий, указавших величину КП	Средняя величина КП	Модальное значение величины КП	Медианное значение величины КП	Минималь- ное значение КП	Макси- мальное значение КП
Государство	20	6	59,5	60	60	51	75
В том числе:							
федеральный уровень	15,00	6	59,5	60	60	51	75
региональный уровень	2,50	1	49	49	49	49	49
муниципальный уровень	2,50	0					
Физические лица	32,5	4	83,3	51	87	51	100
В том числе:							
члены трудового коллектива	22,50	2	36,3	11,8	11,8	11,8	60,8
Из них:							
администрация		1	11,8	11,8	11,8	11,8	11,8
совет директоров		4	57,2	30	51,7	30	80
работники предприятия		1	11,8	11,8	11,8	11,8	11,8
Сторонние							
физические лица	10,00	4	67,3	41,2	53	41,2	88,1
Юридические лица	47,5	6	66,5	32,8	65,8	32,8	100
В том числе:							
банки	0,00	0					
отечественные инвести- ционные компании	12,50	4	56,5	38	47,1	38	75
иностранные инвесторы	2,50	2	77	77	77	77	77
коммерческие партнеры	32,50	4	64,1	51	51	51	85

Таблица 5.11

**Владельцы контрольных пакетов акций на предприятиях
разного типа, % от количества ответивших предприятий
данного типа**

Тип предприятия	Государ- ство	Члены трудо- вого коллектива	Сторонние физичес- кие лица	Юридичес- кие лица
По отраслям				
Тяжелая промышленность	15,79	15,79	10,53	57,89
Легкая промышленность	37,50	37,50	12,50	12,50
Услуги, торговля, банки, наука	16,67	16,67	16,67	50,00
Строительство, транспорт, связь	20,00	20,00	0,00	60,00
По размеру предприятия				
Небольшое: до 300 чел.	11,11	33,33	22,22	33,33
Среднее: 300–1000 чел.	18,18	18,18	9,09	54,55
Крупное: более 1000 чел.	25,00	0,00	0,00	75,00
Год акционирования				
До 1992 г.	16,67	50,00	16,67	16,67
1992 г.	30,77	23,08	0,00	46,15
1993 г.	30,00	20,00	10,00	40,00
1994 г. и позже	0,00	0,00	22,22	77,78

ролирующий собственник получает доступ к управлению и контролю за финансовыми потоками общества непосредственно или через контроль нанятых им менеджеров. Концентрация собственности стала для внешних инвесторов реальным способом сопротивления оппортунизму менеджмента и «шантажу» миноритарных акционеров, использующих законодательные права для приостановки управленческих решений. При этом такой шантаж чаще всего был направлен не на повышение эффективности принятия управленческих решений, а на повышение стоимости своего пакета акций с целью последующей перепродажи крупному акционеру. Еще одним стимулом к концентрации собственности явилась борьба за власть над отраслевыми рынками через различные формы реструктуризации предприятий (выделение, банкротство, слияния, поглощения и пр.) и объединения их

в вертикально интегрированные структуры. Для Урала это особенно характерно в связи с преобладанием отраслей тяжелой промышленности — машиностроения и металлообработки, цветной и черной металлургии, где традиционно высока степень интеграции компаний.

Следует отметить, что предприятия, где наличествовал доминирующий собственник, демонстрировали с большей частотой социально ответственное поведение по факту наличия социальных программ на предприятиях. Это подтверждает вывод о том, что миноритарный собственник не заинтересован в расходовании средств на социальные программы вследствие незначительности дохода от конкретного предприятия и низкой степени влияния на стратегическое и оперативное управление компанией.

По нашей выборке, из 102 опрошенных ОАО 12 выделяли дочерние общества, 4 присоединяли другие компании и 18 проводили реструктуризацию производства.

Оппортунизм менеджеров и механизмы контроля за менеджментом

Агентская теория предполагает, что долгосрочные контракты, являющиеся основой фирмы, создают условия для оппортунизма агентов по отношению к принципалу. Для корпорации нам представляется оправданным рассматривать принципалов-акционеров не как единую группу с общими интересами, а выделить две подгруппы, зачастую имеющие конфликтующие интересы: доминирующих собственников и миноритарных акционеров⁴².

Теория рассматривает увольнение топ-менеджеров как результат выполнения советом директоров своей важнейшей функции — мониторинга за менеджментом⁴³. Эмпирические исследования смены менеджеров исследуют в первую очередь факторы контроля над поведением менеджера в компаниях. Так, межстрановые сравнения, проведенные в работе X. Kaplan (1994), подчеркивают ориентацию германских акционеров на получение положительной прибыли, а американских — на курсовую стоимость акций⁴⁴. В целом методической основой подхода к изучению угрозы увольнения менеджеров, как формы мониторинга, является анализ связи между вероятностью увольнения менеджера и различными показателями эффективности за предшествующий увольнению период с учетом среднеотраслевых показателей⁴⁵. Защита прав мелких акционеров от оппортунизма менеджеров и контролирующих групп акционеров отслеживается по практике выплаты дивидендов: если на предприятии присутствует регулярная практика

выплаты дивидендов, то интересы мелких акционеров реализованы. Крупные акционеры получают доход от участия в собственности в виде дивидендов, контроля за деятельностью предприятия, кроме того, они могут использовать трансфертное ценообразование, представляющее оппортунизм крупных собственников по отношению к мелким.

Практика российских предприятий показывает, что высокий контроль со стороны менеджеров приводит к тому, что падение любого из значимых финансовых показателей не приводит к увольнению менеджера, но совокупное ухудшение показателей повышает вероятность увольнения⁴⁶. Подробный анализ факторов смены менеджеров по выборке из 437 компаний подтверждает тезис о влиянии аутсайдеров и смены собственников в высококонкурентных компаниях на высокую вероятность увольнения топ-менеджера⁴⁷. Кроме того, установлен факт позитивного влияния увольнения менеджера на показатели производительности труда для новых менеджеров-аутсайдеров.

Взятая нами выборка из 102 ОАО Уральского региона показала, что большинство менеджеров компаний — это сотрудники, работающие по найму. Оплата труда менеджеров происходит преимущественно в денежной форме. Как правило, доля собственности предприятия в руках высшего менеджмента не превышает в среднем 10–15 %, однако есть и такие предприятия, где контролирующий акционер сам является генеральным директором.

Контроль за работой высших менеджеров как наемных работников большую часть года (за исключением периода общего собрания акционеров) осуществляется советом директоров. Можно констатировать, что возможности для такого контроля в акционерных обществах с разной концентрацией капитала неодинаковы. Есть случаи смещения высшего менеджмента предприятия по причине неудовлетворенности акционеров результатами работы⁴⁸. Можно, однако, утверждать, что смена высшего менеджмента предприятия происходит только при концентрации собственности в одних руках. В таком случае инициатором смены менеджмента является либо государство, либо другой доминирующий собственник, способный провести такое решение (есть факты смены менеджмента и негосударственными собственниками) (табл. 5.12).

При этом следует отметить, что большая часть замен высших руководителей по инициативе акционеров компании происходила в 1999–2002 гг., когда предприятия стали постепенно выходить из кризиса и начали получать прибыль.

В акционерных обществах, где капитал распылен между несколь-

Изменения в высшем руководстве компании

Причина смены высшего руководства	Число случаев	Из них — по инициативе акционеров компании
Уход на пенсию	18	5
Переход в вышестоящие структуры	13	2
Смена стратегического собственника	10	6
Смерть руководителя	6	0
Инициатива главного акционера	5	3
Личные причины	4	0
Другие причины	3	3
<i>Всего</i>	59	19

кими (многими) акционерами, взаимодействие совета директоров и высшего менеджмента предприятия строится на иных отношениях. Высший менеджмент в таких случаях обычно находит механизмы нейтрализации угрозы смещения. В ряде компаний роль совета директоров сведена до роли совещательного органа при генеральном директоре. В других компаниях совет директоров фактически отдает контроль за деятельностью предприятий менеджерам в силу своей пассивности. Можно выделить *стратегии поведения высшего менеджмента* с целью устранения собственников от контроля над предприятием:

- Принцип «разделяй и властвуй». Менеджеры договариваются с группами акционеров в совете директоров, изолируя другие группы, чем фактически гарантируют принятие только удобных для себя решений. Важно подчеркнуть, что такая модель поведения возможна при попустительстве крупного акционера — государства⁴⁹.

- Стремление предоставлять отчетность как можно реже⁵⁰.

- Решение максимального числа вопросов «в рабочем порядке». Как правило, на совет директоров выносятся вопросы реструктуризации, утверждения финансовых документов и прочей отчетности⁵¹.

На большинстве предприятий (64 %) нет формализованной процедуры оценки работы топ-менеджеров. И хотя в интервью в качестве основного критерия оценки работы высшего менеджмента предприятия называлась прибыльность, этот критерий весьма непрозрачен, в том числе потому, что далеко не все предприятия работают с прибылью.

В целом сами менеджеры стремятся превратить совет директоров в формальный неработающий орган. Можно констатировать, что высший менеджмент большинства предприятий в настоящее время пользуется большой автономностью от акционеров.

Особенно значима автономия менеджеров от акционеров в случае, если последние — работники предприятия. Оценка нашей выборки на предмет влияния различных параметров предприятия на факт смены менеджера показала, что чем выше доля трудового коллектива в собственности компании, тем ниже вероятность смены руководителя при отрицательной динамике показателей эффективности. Во-первых, это связано с тем, что сами менеджеры являются частью трудового коллектива, а во-вторых, с сильной зависимостью работников от менеджмента в области оперативной деятельности. В то же время именно производительность труда, скорректированная на среднеотраслевой показатель, является основным показателем, ухудшение которого может быть сигналом для доминирующего собственника к смене менеджера. В то же время для уральских компаний смена менеджмента из-за отрицательной динамики финансово-экономических показателей работы предприятия встречается реже, чем смена менеджмента из-за смены доминирующего или одного из мажоритарных собственников. В связи с этим можно сделать вывод о высокой степени оппортунизма менеджмента в компаниях с распыленной собственностью и в компаниях, сохранивших постприватизационную структуру собственности. В компаниях с доминирующим внешним собственником смены менеджеров происходили уже неоднократно, с момента приватизации команды менеджеров для отдельных предприятий сменялись до 4 раз, что было связано с переделом собственности и в редком случае с неэффективностью.

Дивидендная политика предприятия

Большинство компаний, принявших участие в исследовании, акционировались в 1992–1993 гг. Начало выплаты дивидендов происходит на большинстве предприятий практически сразу — в 1992–1994 гг. Несколько раньше выплачивать дивиденды стали небольшие предприятия в сфере строительства, связи и других услуг, несколько позже — предприятия промышленности, на некоторых из них второй всплеск начала выплат приходится на послекризисный 1999 г. Вероятно, это связано с оживлением в промышленности и одновременной активизацией прихода новых собственников на предприятия (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Зависимость начала выплат дивидендов от отрасли

Однако существуют предприятия, на которых до настоящего времени выплата дивидендов не осуществляется. Это около трети организаций, попавших в выборку. Причем чаще это небольшие предприятия (рис. 5.2).

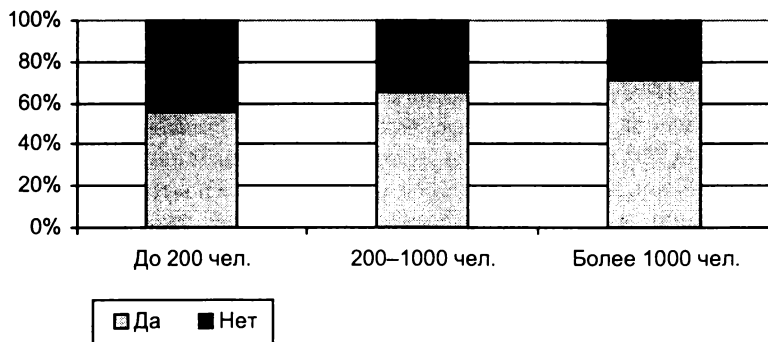


Рис. 5.2. Зависимость выплаты дивидендов от величины предприятия (критерий — численность работников)

Таким образом, ситуация на небольших предприятиях противоречива: с одной стороны, на значительной части из них выплата дивидендов начинает производиться практически со дня основания акционерного общества, с другой — на многих из них дивиденды не выплачиваются вообще.

Другой значимый критерий условно можно обозначить как «успешность» предприятий: среди тех предприятий, на которых дивиденды выплачиваются, большинство уверенно говорят о том, что являются лидерами отрасли в российском масштабе, а наиболее распространенное оправдание невыплаты дивидендов — недостаток средств у предприятия: *«...предприятие, после известных событий, оказалось в глубокой долговой яме, и сейчас мы пытаемся из этой ямы выкарабкаться. Пока мы все свои долги не ликвидируем, выплачивать дивиденды мы не можем»*. Если проанализировать динамику выплаты дивидендов, то можно заметить, что многие предприятия после регулярных выплат в 1992–1995 гг. затем дивиденды выплачивать перестали. Объяснение дается вполне традиционное для России — кризисное состояние промышленности, которое продолжалось много лет: *«Да, выплаты происходили за период 1993–1996 гг. ...С 1996 г. общеэкономическая ситуация по всей стране была тяжелой. Вся страна на боку лежала, а сейчас такое впечатление складывается, что она начинает подниматься»*. Возможно, что кризис промышленности стал и хорошим «прикрытием» для менеджмента, позволяющим управлять предприятием, надолго забыв о рядовых акционерах.

Данные исследования позволяют предположить, что важный фактор, влияющий на дивидендную политику, — структура собственности предприятия. Прежде всего, возможно, существенным фактором выступает государственный контроль: дивиденды выплачиваются почти на всех предприятиях, где среди собственников есть государство, и абсолютно на всех, где у государства — контрольный пакет акций. На тех предприятиях, где контрольный пакет остается в руках трудового коллектива, дивиденды выплачиваются почти всегда. И это не случайно — для трудового коллектива интерес чаще всего представляют именно дивиденды и социальные вопросы, и собрания акционеров в этом случае часто проходят как собрания трудового коллектива: *«Акционеры... больше как бы заинтересованы в получении дивидендов, то есть те бывшие работники, там бабушки, пенсионеры, работники нынешние в получении дивидендов, ну и решении каких-то наиболее частных вопросов, там личных вопросов... коммунальные услуги, вопросы с участками, с садами, будем говорить, с благоустройством и т. д.»*.

Напротив, невыплаты дивидендов более свойственны предприятиям, где контрольный пакет акций сосредоточен в руках сторонних физических лиц или предприятия — коммерческого партнера. В последнем случае можно предположить реализацию типичной россий-

ской схемы трансфертного ценообразования, за счет которого и получают доходы от собственности, а выплата дивидендов становится необязательной процедурой.

Другая причина невыплаты дивидендов, которую озвучивают сами респонденты, — необходимость все вкладывать в производство. Поскольку инвестиции за счет собственных средств остаются одной из основных форм инвестиционной деятельности предприятия, эту проблему действительно часто решают за счет отказа от выплат дивидендов. Причем эта практика распространена даже среди тех предприятий, которые обычно дивиденды выплачивают. Так, в 2001 г. дивиденды выплатили лишь 57,1 % таких предприятий, и связывается это именно с необходимостью инвестиций. Несмотря на то, что в целом выплата дивидендов не кажется большинству обязательной и ей легко пренебрегают, абсолютно все предприятия, выплатившие дивиденды в 2001 г., делали это в денежной форме, что соответствует интересам миноритарных акционеров. Сумма выплат составила от 1 до 100 руб. на одну акцию, однако максимальная цифра, скорее, исключение. Большинство выплат в районе 1–30 руб.

Основные причины невыплаты или небольших выплат дивидендов в 2001 г. две — недостаток оборотных средств и инвестиции в производство. Формы инвестиций, принятые на предприятии, — еще один фактор, влияющий на дивидендную политику. Так, среди предприятий, не выплачивающих дивиденды, 63 % наиболее приемлемым для себя считают банковские кредиты (среди выплачивающих эта цифра на 10 % меньше). Напротив, вторая группа предприятий более склонна прибегать к выпуску акций и облигаций (по 12,8 %, что почти в 4 раза чаще, чем у не выплачивающих дивиденды).

Таким образом, что касается выплаты дивидендов, права акционеров не становятся приоритетными для предприятий Урала. Скорее, на первом месте стоят инвестиции и развитие производства, и эти цели часто реализуются в ущерб дивидендной политике. С другой стороны, можно предположить, что дивидендная политика в значительной мере зависит от интересов тех акционеров, которые контролируют ситуацию на предприятии. В настоящее время заинтересованы в выплате дивидендов, прежде всего, миноритарные акционеры, которые в большинстве случаев — представители трудового коллектива. Если существенных переделов собственности не было, контрольный пакет акций сохраняется у трудового коллектива, то дивиденды в большинстве случаев выплачиваются. Однако такая ситуация сохраняется лишь на некоторых предприятиях (около 8 %), и это преимущественно не-

большие организации. Возможно, что выплата дивидендов на предприятиях с трудовой собственностью — это попытка компенсировать высокий оппортунизм менеджеров и превратить дивиденды в социальные выплаты.

Государство как основной собственник, возможно, оказывает влияние на принятие решения о выплате дивидендов. В целом роль государства в управлении оценивается респондентами крайне противоречиво. Государство, скорее, воспринимается как источник директив, которые чаще затрудняют работу, а не способствуют эффективности предприятия: «...здесь у нас ситуация складывалась, что на годовом собрании, которое прошло, все вопросы предлагало государство. С теми вопросами, которые менеджеры предлагали, те вопросы не прошли». Поскольку дивидендная политика явно не относится к числу приоритетов предприятий, можно предположить, что и эти инициативы идут от представителей государства. Однако напрямую об активности государства в сфере дивидендной политики ни в одном из интервью не упоминалось. Поэтому данный вывод остается только на уровне гипотезы, требующей дополнительной проверки.

В целом ситуацию с корпоративным управлением на уральских предприятиях можно охарактеризовать как *переходную* во всех отношениях. Во-первых, до конца не сформировалась новая структура собственности, в которой будет явное преобладание доли аутсайдеров над инсайдерами и государством. Во-вторых, не нашли еще широкого применения рычаги корпоративного контроля со стороны акционеров за деятельностью менеджеров, что приводит к высокой степени оппортунизма последних. В-третьих, и это главное в повышении конкурентоспособности компаний, на предприятиях не сформировалась четкая конкурентная стратегия, подкрепляемая инвестиционными и маркетинговыми планами, позволяющая говорить о внутренних резервах конкурентоспособности компаний, что гораздо важнее программ поддержки со стороны государства в рамках региональной промышленной политики. В то же время именно наиболее успешные компании региона характеризуются позитивными тенденциями в области корпоративного управления и низкой социальной напряженностью, хотя в этом заслуга не только акционеров, совета директоров и менеджмента, но и благоприятная рыночная ситуация.

¹ Alesina A., Rodrik D. Distributive Politics and Economic Growth, Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 109. P. 465–490; Persson T., Tabellini G. Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence, American Economic Review. 1994. Vol. 84. P. 600–621.

² Подробнее о МБО см.: Корнаи Я., Маскин Э., Ролан Ж. Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений // Вопр. экономики. 2004. № 11, 12.

³ Следует особо отметить, что наиболее успешные региональные компании выходят на федеральный уровень, что зачастую приводит к переносу головной компании в Москву. Соответственно, решения начинают приниматься уже не на уровне региона, а из центра. Это в том числе уводит из региона часть капитала, который вкладывается в предприятия в других регионах страны либо за рубежом.

⁴ «Успешные и богатые становятся богаче, бедные становятся беднее» (*trap in divergence*).

⁵ В случаях, когда компании переносят свой головной офис в Москву, забота о социальной ответственности начинает сильнее перекладываться на плечи региональных властей, поскольку у последних остается меньше возможностей влиять на политику московских директоров.

⁶ Что особенно характерно для протекционистски защищаемых отраслей, в частности, для сельского хозяйства (см.: Сельская бедность и сельское развитие в России / Рук. Е. В. Серова // Науч. тр. Института экономики переходного периода. № 79Р. М., 2004.

⁷ Следует отличать *корпоративное управление* (*corporate governance*) от *управления предприятием* (*corporate management*). Последнее ориентируется на достижение поставленных извне («сверху») целей путем решения разнонаправленных задач в закрытой системе для ведения компании в выбранном направлении. Это предполагает прежде всего исполнительное руководство (принятие решений и контроль) и оперативное руководство компаний. Тогда как *корпоративное управление* предполагает прежде всего структуру, используемую для определения целей компании и средство по достижению этих целей, а также осуществление контроля за этим, что предполагает ориентацию на внешнюю среду бизнеса, стратегический взгляд на развитие компании (подробнее см.: Лазарева О. В., Рачинский А. А., Ружанская Л. С. Корпоративное управление. Екатеринбург, 2003; Пособие по корпоративному управлению / Международная финансовая корпорация. Ч. 1: Введение в корпоративное управление. М., 2004).

⁸ Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.

⁹ Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305–360.

¹⁰ Shleifer A., Vishny R. A Survey of Corporate Governance // The Journal of Finance. 1997. Vol. 52, № 2.

¹¹ Zingales L. Corporate Governance // The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. Palgrave, 1997.

¹² Berglöf E., Thadden E.-L. von. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Transition and Developing Countries. 2000.

¹³ Tirole J. Corporate Governance // Econometrica. 2001. Vol. 69, № 1.

¹⁴ Shleifer A., Vishny R. Large Shareholders and Corporate Control // The Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94, № 3(1). P. 461–488.

¹⁵ La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Legal Determinants of External Finance // The Journal of Finance. 1997. Vol. 52, № 3. P. 1131–1150; *Idem*. Law and Finance // The Journal of Political Economy. 1998. Vol. 106, № 6. P. 1113–1155; La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A. Corporate Ownership around the World // The Journal of Finance. 1999. Vol. 54, № 2. P. 471–517; La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Investor Protection and Corporate Valuation // The Journal of Finance. 2002. Vol. 57, № 3. P. 1147–1170.

¹⁶ См.: Шаститко А. Е. Проблемы корпоративного управления и особенности пе-

пераспределения прав собственности в России // Бюл. «Бюро экономического анализа», № 56, март 2004 г. М., 2004. С. 11.

¹⁷ Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности // Вопр. экономики. 2001. № 5; Российская промышленность: институциональное развитие / Под ред. Т. Г. Долгопятовой. М.: ГУ ВШЭ, 2002. Вып. 1; Долгопятова Т. Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2, № 2. С. 3–26.

¹⁸ Berglöf E., Claessence S. Самое главное – обеспечить исполнение норм корпоративного управления // Transition – Экономический вестник о вопросах переходной экономики. М., 2004. № 4.

¹⁹ Опрос проведен нами методом глубокого интервью и анкетирования по принципу «одно предприятие — два респондента» в рамках исследования при финансовой поддержке МОНФ (грант № 083/1-02).

²⁰ См., например: Гурьев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. Корпоративное управление в российской промышленности. Сер. «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 149. М.: МОНФ, Российская экономическая школа, 2003; Кузнецов П. В., Муравьев А. А. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка. М.: РПЭИ, 2002.

²¹ Предоставлена ЦДПО Российской экономической школы (г. Москва) совместно с CEFIR в рамках совместного исследования, проводившегося при финансовой поддержке Института «Открытое Общество».

²² Berglöf E., Bolton P. The Grate Divide and Beyond: Financial Architecture in Transition // Journal of Economic Perspectives. 2002. Vol. 16, № 1.

²³ Эти выводы были получены Э. Берглофом и фон Тадденом (Berglöf E., Thadden E.-L. von. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Transition and Developing Countries. ABCDE Conference, World Bank, Washington, D. C., 1999) для стран с переходной экономикой.

²⁴ В своей работе Corporate Governance and Control (Literature survey prepared for the Handbook of the Economics of Finance, eds. G. Constantinides, M. Harris, R. Stulz, North-Holland, 2002) М. Becht, P. Bolton, A. Roell анализируют пять способов защиты прав акционеров: концентрация собственности, рынок корпоративного контроля, совет директоров, согласование стимулов менеджмента и акционеров, фидуциарная ответственность. Концентрации собственности способствует также плохая судебная защита прав акционеров и их собственности и недоверие предпринимателей к правоохранным органам (EBRD Transition Report, 2000; Berglöf E., Pajuste A. Corporate Governance in Central and Eastern Europe. Paper presented at the Conference «Russia 2015: New Sources of Growth», Moscow, 2002; World Bank BEEPS Survey).

²⁵ Shleifer A., Vishny R. Op. cit.

²⁶ Barclay M., Holderness C. Private Benefits from Control of Public Corporations // Journal of Financial Economics. 1989. Vol. 25.

²⁷ Shleifer A., Vishny R. Op. cit.

²⁸ Jensen M. The Modern Industrial Revolution, Exit and Failure of Internal Control Systems // Studies in International Corporate Finance and Governance Systems: A Comparison of the U. S. and Europe. Oxford: Oxford University Press, 1997.

²⁹ Svejnar J., Kočenda E. Ownership and Firm Performance after Large-Scale Privatization. WDI working paper, 2003.

³⁰ Berglöf E., Thadden E.-L. von. Op. cit.

³¹ Симачев Ю. Направления и факторы реструктуризации бизнеса в обрабатывающих отраслях промышленности // Бюро экономического анализа, mimeo. 2001.

³² Долгопятова Т. Отношения собственности и модели корпоративного управления в российской промышленности // Тез. Науч.-исслед. семинара по институциональным проблемам российской экономики. ВШЭ, Москва, май 2000 г. М., 2000.

³³ Djankov S. Ownership structure and enterprise restructuring in six newly independent states. The World Bank, Washington, D. C. Technical paper № 2047, 1999. February.

³⁴ Кузнецов П. В., Муравьев А. А. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка. М.: РПЭИ, 2002.

³⁵ Brown D., Earle J. Privatization, Competition and Perform Strategies: Theory and Evidence from Russian Enterprise Panel Data // SITE Working Papers. 2001. № 159.

³⁶ Muravyov A. Top Executive Turnover in Russian Companies: Determinants, Management Succession and Outcomes. Moscow: RECEP working paper. Mimeo, 2001.

³⁷ Гурьев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. Указ. соч.

³⁸ Долгопятова Т. Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2, № 2.

³⁹ Итоги обследования деловой активности промышленных предприятий России за I квартал 2000 года. М.: ЦЭК при Правительстве РФ. Вып. 29; Итоги обследования деловой активности промышленных предприятий России за I квартал 2002 года. М.: ЦЭК при Правительстве РФ. Вып. 37; Долгопятова Т. Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2, № 2; Капелюшников Р. Собственность и контроль в российской промышленности: некоторые итоги опроса российских предприятий // Рынок ценных бумаг. 2001. № 2.

⁴⁰ Гурьев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. Указ. соч.

⁴¹ Голикова В., Долгопятова Т., Кузнецов Б., Симачев Ю. Спрос на право в области корпоративного управления: эмпирические свидетельства // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М.: МОНФ, 2003. (Науч. докл. МОНФ; № 148).

⁴² С точки зрения концепции стейкхолдеров, следовало бы рассматривать оппортунизм менеджеров по отношению к работникам предприятия, к коммерческим партнерам, к местным сообществам, к кредиторам и пр. Однако нам пока не удалось найти возможности провести непротиворечивую оценку оппортунизма менеджеров посредством эконометрических моделей. Авторы выражают благодарность профессору бизнес-школы Чикагского университета Луиджи Зингалесу, профессору бизнес-школы С. Росса Университета Мичигана Яну Свейнару, профессору Российской экономической школы С. М. Гурьеву за высказанные замечания по этому поводу.

⁴³ Fama E., Jensen M. Separation of Ownership and Control // Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26, № 1. P. 301–325.

⁴⁴ Kaplan S. N. Top Executives, Turnover and Firm Performance in Germany // Journal of Law, Economics and Organization. 1994. Vol. 10, № 1. P. 142–159.

⁴⁵ Morck R., Shleifer A., Vishny R. Management Ownership and Market Valuation: An Empirical Analysis // Journal of Financial Economics. 1989. Vol. 20. P. 293–315.

⁴⁶ Гольцман М. М. Эмпирический анализ смены менеджеров в российских фирмах / Препринт #BPS/00/0355. М.: Российская экономическая школа, 2000.

⁴⁷ Muravyov A. Op. cit.

⁴⁸ Из текстов интервью: «Прошрое руководство было нелояльным, непорядочным по отношению к акционерам. Предприятие находилось на грани кризиса, и нужно было искусственно принимать меры. В результате многие из руководящих работников были сменены, в том числе и генеральный директор».

⁴⁹ Из текстов интервью: «В совете директоров два представителя государства, которых не интересует наше предприятие. Три представителя Фецулева, с которым мы договорились, чтобы они не совались. Уже пять. Из девяти».

⁵⁰ Из текстов интервью: «Раньше у нас вообще была практика, мы ежеквартально отчитывались. Сейчас по закону не требуется, и мы вышли на годовой отчет».

⁵¹ Из текстов интервью: «Заседание совета директоров собирается по просьбе генерального директора или членов совета директоров — таких заявлений особо не было. Потом, мы каждый день все вместе, все общаемся, на ходу решаем все вопросы».

Сведения об авторах

Гузикова Мария Олеговна, кандидат исторических наук, доцент, зав. кафедрой иностранных языков регионов факультета международных отношений УрГУ.

Дунаев Олег Николаевич, доктор экономических наук, профессор; профессор кафедры государственного, муниципального и корпоративного управления Финансовой академии при Правительстве РФ, профессор кафедры экономической теории УрГУ, бизнес-консультант.

Крутиков Дмитрий Валерьевич, магистр экономики, зам. директора Российско-американского института экономики и бизнеса Уральского государственного университета им. А. М. Горького (РАМЭК — УрГУ), преподаватель кафедры экономической теории УрГУ.

Лупакова Людмила Федоровна, кандидат географических наук, доцент кафедры экономической географии Уральского государственного педагогического университета.

Мариев Олег Святославович, кандидат экономических наук, ассистент кафедры мировой экономики экономического факультета УрГУ, научный сотрудник Института экономики Уральского отделения РАН.

Нестерова Дарья Владимировна, доктор экономических наук, профессор, соруководитель проекта, директор Российско-американского института экономики и бизнеса УрГУ (РАМЭК — УрГУ), зав. кафедрой экономической теории УрГУ.

Ружанская Людмила Станиславовна, кандидат экономических наук,

доцент, руководитель программ бизнес-образования РАМЭК — УрГУ, доцент кафедры экономической теории УрГУ, сертифицированный тренер по корпоративному управлению (Бизнес-школа им. Шулиха, Йоркский университет, Торонто, Канада).

Степанов Анатолий Владиславович, кандидат географических наук, профессор кафедры теории и истории международных отношений, директор Центра германских исследований УрГУ.

Щавровский Иван Валерьевич, кандидат экономических наук.



Программа «Межрегиональные исследования в общественных науках» была инициирована Министерством образования РФ, ИНО-центром (Информация. Наука. Образование) и Центра Вудро Вильсона при поддержке Корпорации Карнеги в Нью-Йорке (США) и Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Мак-Артуров (США) в 2000 г.

Целью Программы является расширение сферы научных исследований в области общественных и гуманитарных наук, повышение качества фундаментальных и прикладных исследований, развитие уже существующих научных школ и содействие становлению новых научных коллективов в области общественных и гуманитарных наук, обеспечение более тесного взаимодействия российских ученых с их коллегами за рубежом и в странах СНГ.

Центральным элементом Программы являются девять Межрегиональных институтов общественных наук (МИОН), действующих на базе Воронежского, Дальневосточного, Иркутского, Калининградского, Новгородского, Ростовского, Саратовского, Томского и Уральского государственных университетов. ИНО-центр (Информация. Наука. Образование) осуществляет координацию и комплексную поддержку деятельности Межрегиональных институтов общественных наук.

Кроме того, Программа ежегодно проводит общероссийские конкурсы на соискание индивидуальных и коллективных грантов в области общественных и гуманитарных наук. Гранты предоставляются российским ученым на научные исследования и поддержку академической мобильности.

Наряду с индивидуальными грантами большое значение придается созданию в рамках Программы дополнительных возможностей для профессионального развития грантополучателей Программы: проводятся российские и международные конференции, семинары, круглые столы; организуются международные научно-исследовательские проекты и стажировки; большое внимание уделяется изданию и распространению результатов научно-исследовательских работ грантополучателей; создаются условия для участия грантополучателей в проектах других доноров и партнерских организаций.

Адрес: 107078, Москва, Почтамт, а/я 231

Электронная почта: info@ino-center.ru

Адрес в Интернете: www.ino-center.ru, www.iriss.ru

Министерство образования и науки Российской Федерации является федеральным органом исполнительной власти, проводящим государственную политику в сфере образования, научной, научно-технической и инновационной деятельности, развития федеральных центров науки и высоких технологий, государственных научных центров и наукоградов, интеллектуальной собственности, а также в сфере молодежной политики, воспитания, опеки, попечительства, социальной поддержки и социальной защиты обучающихся и воспитанников образовательных учреждений.

Министерство образования и науки Российской Федерации осуществляет координацию и контроль деятельности находящихся в его ведении Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки, Федерального агентства по науке и инновациям и Федерального агентства по образованию.

Министерство образования и науки Российской Федерации осуществляет свою деятельность во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

АНО «ИНО-центр (Информация. Наука. Образование)» — российская благотворительная организация, созданная с целью содействия развитию общественных и гуманитарных наук в России; развития творческой активности и научного потенциала российского общества.

Основными видами деятельности являются: поддержка и организация научных исследований в области политологии, социологии, отечественной истории, экономики, права; разработка и организация научно-образовательных программ, нацеленных на возрождение лучших традиций российской науки и образования, основанных на прогрессивных общечеловеческих ценностях; содействие внедрению современных технологий в исследовательскую работу и высшее образование в сфере гуманитарных и общественных наук; содействие институциональному развитию научных и образовательных институтов в России; поддержка развития межрегионального и международного научного сотрудничества.

Институт имени Кеннана был основан по инициативе Джорджа Ф. Кеннана, Джеймса Билдингтона и Фредерика Старра как подразделение Международного научного центра имени Вудро Вильсона, являющегося официальным памятником 28-му президенту США. Кеннан, Билдингтон и Старр относятся к числу ведущих американских исследователей российской жизни и научной мысли. Созданному институту они решили присвоить имя Джорджа Кеннана Старшего, известного американского журналиста и путешественника XIX в., который, благодаря своим стараниям и книгам о России, сыграл важную роль в развитии лучшего понимания американцами этой страны. Следуя традициям, институт способствует углублению и обогащению американского представления о России и других странах бывшего СССР. Как и другие программы Центра Вудро Вильсона, он ценит свою независимость от мира политики и стремится распространять знания, не отдавая предпочтения какой-либо политической позиции и взглядам.

Корпорация Карнеги в Нью-Йорке (США) основана Эндрю Карнеги в 1911 г. в целях поддержки «развития и распространения знаний и понимания». Деятельность Корпорации Карнеги как благотворительного фонда строится в соответствии со взглядами Эндрю Карнеги на филантропию, которая, по его словам, должна «творить реальное и прочное добро в этом мире».

Приоритетными направлениями деятельности Корпорации Карнеги являются: образование, обеспечение международной безопасности и разоружения, международное развитие, укрепление демократии.

Программы и направления, составляющие ныне содержание работы Корпорации, формировались постепенно, адаптируясь к меняющимся обстоятельствам. Принятые на сегодня программы согласуются как с исторической миссией, так и наследием Корпорации Карнеги, обеспечивая преемственность в ее работе.

В XXI столетии Корпорация Карнеги ставит перед собой сложную задачу продолжения содействия развитию мирового сообщества.

Фонд Джона Д. и Кэтрин Т. Мак-Артуров (США) — частная благотворительная организация, основанная в 1978 г. Штаб-квартира Фонда находится в г. Чикаго США. С осени 1992 г. Фонд имеет представительство в Москве и осуществляет программу финансовой поддержки проектов в России и других независимых государствах, возникших на территории бывшего СССР.

Фонд оказывает содействие группам и частным лицам, стремящимся добиться устойчивых улучшений в условиях жизни людей. Фонд стремится способствовать развитию здоровых личностей и эффективных сообществ; поддержанию мира между государствами и народами и внутри них самих; осуществлению ответственного выбора в области репродукции человека, а также сохранению глобальной экосистемы, способной к поддержанию здоровых человеческих обществ. Фонд реализует эти задачи путем поддержки исследований, разработок в сфере формирования политики, деятельности по распространению результатов просвещения и профессиональной подготовки и практической деятельности.

Научное издание

**Старопромышленные регионы:
перспективы и ограничения
социально-экономической
модернизации**

Коллективная монография

Редактор С. Г. Галинова

Оформление переплета и макет А. Л. Бондаренко

Оператор компьютерной верстки Л. А. Хухарева

Ответственный за выпуск Ф. А. Еремеев

Подписано в печать 13.06.2006. Формат 84 × 108/32.

Уч.-изд. л. 8,0. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Тираж 500 экз. Заказ 633.

Издательство Уральского университета
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.

Отпечатано в ИПЦ «Издательство УрГУ»
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.